colecția cărți cheie

NAPOLEON HILL
W. CLEMENT STONE

SUCCESUL ȘI ATITUDINEA

Curtea veche

Napoleon Hill
Succesul şi atitudinea

Editura CURTEA VECHE

Napoleon Hill
with Clement Stone
Success through a positive mental attitude

Traducere de Andreea Rosemarie Luţic

Coperta: Dan Perjovschi, Dan Stanciu

ISBN 973-8356-70-9

Prefață

Marele filozof și gînditor religios danez Søren Kierkegaard a scris odată: „Cînd cartea te citește pe tine, înseamnă că este o carte bună."

Acum aveți în mîini o asemenea carte — una care nu numai că a devenit o operă clasică în domeniul dezvoltării personale, dar are și rara capacitate de a discuta despre problemele dvs., de a le înțelege și de a vă sfătui cu privire la rezolvarea lor — exact așa cum ar face și un vechi prieten înțelept.

Dar trebuie să vă avertizez în legătură cu un anumit lucru. *Succesul și atitudinea* nu va face nimic pentru dvs. Dacă doriți cu adevărat să vă schimbați viața în bine și sînteți dispus să investiți timp, gîndire și eforturi pentru a vă atinge scopurile — și dacă nu vă păcăliți singur — atunci țineți în mîinile dvs. un diamant cules de pe o plajă plină de pietre, o hartă către un viitor mai bun, un plan valoros, care vă va permite să vă remodelați complet viitorul.

Vorbesc din experiență. Cu mulți ani în urmă, din cauza propriilor prostii și greșeli, am pierdut tot ce era important pentru mine — familia, casa și slujba. Aproape lefter și fără nici un fir călăuzitor, am început să rătăcesc prin țară, căutîndu-mă pe mine însumi și niște răspunsuri care să-mi facă viața suportabilă.

Petreceam multă vreme în bibliotecile publice, pentru că erau gratuite — și călduroase. Citeam orice, de la Platon la Peale, în căutarea acelui mesaj care să-mi explice unde greșisem — și ce-aș fi putut face ca să salvez ce mai rămăsese din viața mea.

În cele din urmă, am găsit răspunsul în cartea lui W. Clement Stone şi a lui Napoleon Hill, *Succesul şi atitudinea*. Am folosit mai bine de 15 ani tehnicile şi metodele simple descoperite în această carte, care mi-au oferit comori şi bucurii mult mai mari decît meritam. Dintr-un vagabond fără nici un ban şi fără nici o bază, am ajuns preşedintele a două corporaţii şi directorul executiv al celei mai bune reviste de gen din lume, *Success Unlimited* (*Succes nelimitat*). De asemenea, am scris şase cărţi, iar una dintre ele, *Cel mai vestit vînzător din lume**, a devenit cea mai bine vîndută carte din toate timpurile pentru persoanele implicate în vînzări; a fost tradusă în 14 limbi şi s-au vîndut peste 3 milioane de exemplare.

N-aş fi reuşit nici unul dintre aceste lucruri dacă n-aş fi aplicat în fiecare zi principiile de viaţă şi de succes pe care le-am găsit în lucrarea lui Stone şi Hill. Dacă eu am reuşit să realizez toate acestea pornind de la zero, imaginaţi-vă ce puteţi face *dvs.* pornind de la ceea ce aveţi deja.

Trăim într-o lume stranie şi foarte schimbătoare; în fiecare zi, apare cîte un nou fals profet, predicînd propria reţetă a fericirii şi a succesului. Dar asemeni valurilor şi pietrişului, dispare la fel de repede cum a apărut, iar atunci cînd se ridică ceaţa, adevărurile din această carte vor continua să schimbe viaţa a mii de oameni încă nenăscuţi.

Vreţi cu adevărat să vă schimbaţi viaţa în bine?

Dacă răspunsul este da, *Succesul şi atitudinea* poate fi cel mai bun lucru care vi s-a întîmplat vreodată. Citiţi-o. Studiaţi-o. Citiţi-o din nou. Apoi treceţi la acţiune. Totul este foarte simplu dacă hotărîţi să vă puneţi pe treabă.

Şi vi se vor întîmpla lucruri extraordinare.

Eu ştiu asta.

OG MANDINO

---

* Apărută la ed. Curtea Veche, 2001. (*N. red.*)

Introducere

Cel mai mare secret al succesului este următorul: nu există nici un secret.

Iată ce au descoperit sutele de mii de bărbați și femei care au citit această carte în cei 25 de ani care au trecut de cînd a fost publicată pentru prima oară. Formula succesului — departe de a fi secretă, inaccesibilă sau greu de înțeles — este expusă cu claritate în paginile ce urmează.

Aidoma tuturor celor care au realizat lucruri extraordinare grație ideilor din această carte, în urma lecturii ei veți descoperi că vi se va întîmpla ceva minunat — dacă sînteți pregătit. Veți dobîndi sănătate fizică, mentală și morală; fericire; bogăție; sau vă veți împlini orice alt scop important, a cărui atingere nu încalcă legile lui Dumnezeu sau drepturile semenilor dvs.

Deoarece această ediție se adresează unei generații complet noi de cititori, poate fi util să le ofer cîteva informații despre colaborarea dintre mine și regretatul dr. Napoleon Hill.

De la idee la bani. În 1937, eram proprietarul și directorul companiei Combined Registry, o organizație națională de vînzări, profilată exclusiv pe asigurări în caz de accident. Morris Pickus, un binecunoscut director de vînzări, consilier de vînzări și conferențiar, mi-a dat o carte proaspăt publicată, intitulată *De la idee la bani**, de Napoleon Hill. Am citit-o pe nerăsuflate, deoarece filozofia pe care o propovăduia era extrem de apropiată de a mea. De fapt, m-a captivat într-o ase-

* Apărută la ed. Curtea Veche, 1998. (*N. red.*)

menea măsură, încît am trimis exemplare fiecăruia dintre reprezentanţii mei de vînzări de pe teritoriul Statelor Unite.

Bingo! Punct ochit, punct lovit, pentru că am făcut o descoperire profitabilă. Am găsit în cartea *De la idee la bani* un instrument care-i motiva pe reprezentanţii mei de vînzări să se motiveze pe ei înşişi pentru a-şi spori vînzările şi profitul — şi chiar mai mult decît atît: să se îmbogăţească punînd în aplicare mesajul ei plin de inspiraţie. De atunci, *De la idee la bani* a devenit o componentă-standard a pachetului orientativ oferit tuturor noilor reprezentanţi de vînzări din firmele mele.

Prima oară l-am întîlnit pe Hill personal în 1951. Pe atunci avea 68 de ani şi, cu excepţia unor discursuri ocazionale, ducea o viaţă retrasă la Glendale, în California. Ne-am înţeles foarte bine din prima clipă. Conversaţia noastră a dat la iveală o mulţime de idei; l-am îndemnat să renunţe la izolare şi să-şi reia activitatea de scriitor şi de conferenţiar în domeniul motivaţional. Mi-a spus că e de acord, cu o singură condiţie — ca eu să fiu directorul lui general. Am încuviinţat, deşi ca preşedinte al unei corporaţii internaţionale de asigurări cu investiţii de milioane de dolari nu aveam cum să mă plîng că stau degeaba.

Revista *Success*, care a debutat ca o publicaţie de mici dimensiuni destinată membrilor cluburilor noastre „PMA Science of Succes", a fost unul dintre primele roade ale colaborării noastre. La înfiinţarea ei, în 1954, am denumit-o *Success unlimited*. Scopul ei era acela de a le oferi membrilor o „doză" lunară de motivaţie. Convingerea noastră era că „motivaţia este ca un foc: dacă nu mai pui combustibil, se stinge." Ideea a funcţionat, iar mica noastră revistă a crescut încet, dar sigur de-a lungul anilor, timp în care a ajuns la dimensiunile standard, i-am scurtat numele şi am adăugat pagini de publicitate naţională, devenind publicaţia de renume care este astăzi. În ciuda tuturor modificărilor, *Success* a păstrat ideile fundamentale pe care Hill şi cu mine le-am expus în primul ei număr. Aceste concepte pozitive sînt la fel de importante pentru succesul generaţiei prezente cum au fost şi pentru generaţia de atunci. Ele reprezintă esenţa acestei cărţi.

Cititorilor nefamiliarizaţi cu dezvoltarea literaturii motivaţionale poate să li se pară incredibil, dar ideile din cartea de faţă îşi au originea într-un interviu pe care i l-a luat Napoleon Hill, în 1908, marelui fabricant de oţel, filozof şi filantrop Andrew Carnegie.

Hill, care se născuse într-o familie săracă de pe dealurile din Wise County, Virginia, în 1883, a fost binecuvîntat cu o mamă vitregă calmă şi răbdătoare, care l-a convins să renunţe la tendinţele lui rebele, să dobîndească o bună educaţie şi să-şi stabilească scopuri înalte. La colegiu şi-a cîştigat existenţa lucrînd ca reporter pentru ziare şi reviste. Spera să urmeze facultatea de drept. Dar totul s-a schimbat cînd i s-a încredinţat sarcina de a-i lua un interviu lui Andrew Carnegie. Marele om a fost atît de impresionat de tînărul scriitor, încît l-a invitat la el acasă. Vizita a durat, practic, trei zile. Bătrînul i-a povestit despre vieţile marilor filozofi şi despre impactul pe care ideile lor l-a avut asupra civilizaţiei de-a lungul secolelor. Aceasta l-a impresionat puternic pe tînărul Hill, care-l asculta complet absorbit.

O provocare. Andrew Carnegie cunoştea natura umană. O metodă de a motiva un tînăr extrovertit, agresiv, plin de energie, elan şi perseverenţă, echilibrat din punct de vedere mental şi emoţional este să-l provoci. Tînărul oaspete era o astfel de persoană, iar Carnegie a găsit pentru el o provocare interesantă.

„Ce anume din atmosfera acestei mari naţiuni îmi permite mie, ca străin, să construiesc o afacere şi să mă îmbogăţesc?", l-a întrebat Carnegie. Şi înainte ca Hill să răspundă, a continuat „Te provoc să-ţi dedici 20 de ani din viaţă studiului filozofiei succesului american şi să găseşti un răspuns. Accepţi?"

„Da", a exclamat Hill.

Andrew Carnegie avea o obsesie: *orice lucru din viaţă pe care merită să-l ai a meritat să munceşti pentru el.* El a fost dispus să-i rezerve tînărului autor din timpul său personal pentru a se consulta cu el, să-i dea scrisori de recomandare, adresate personalităţilor americane ale momentului şi să-i plătească cheltuielile speciale, cum ar fi biletele de călătorie, necesare pentru a se întîlni cu cei intervievaţi... În rest însă, Hill era pe

cont propriu şi trebuia să-şi cîştige cele necesare traiului în timp ce lucra la proiect.

În cei 20 de ani care au urmat, Hill a intervievat peste 500 de oameni de succes. Printre ei, s-au numărat Henry Ford, William Wrigley Jr., John Wanamaker, George Eastman, John D. Rockefeller, Thomas A. Edison, Theodore Roosevelt, Albert Hubbard, J. Ogden Armour, Luther Burbank, dr. Alexander Graham Bell şi Julius Rosenwald.

Hill şi-a cîştigat existenţa — punînd în aplicare multe dintre principiile învăţate de la Carnegie şi de la oamenii pe care i-a intervievat. În cele din urmă, în 1928, şi-a încheiat opera în opt volume, *Law of Succes* (*Legea succesului*). Aceste cărţi, care au fost retipărite în lumea întreagă şi se tipăresc în continuare, au motivat mii de oameni să realizeze lucruri extraordinare.

La recomandarea senatorului Jennings Randolph, Hill a devenit consultantul a doi preşedinţi ai Statelor Unite, Woodrow Wilson şi Franklin Delano Roosevelt. A avut un cuvînt de spus în decizii care au afectat cursul istoriei americane.

Pe cînd lucra cu Roosevelt, la şapte ani după publicarea cărţii *Law of Success*, Hill a început să scrie *De la idee la bani*. Cartea a cunoscut un succes imediat şi de atunci a fost solicitată permanent. Milioane de oameni au citit-o şi au recomandat-o altora, aşa cum am făcut şi eu.

De la idee la bani porneşte de la principiile fundamentale ale filozofiei lui Andrew Carnegie, enunţate de Hill în *Law of Success*. Sarcina pe care eu şi Hill ne-am asumat-o în această carte — şi pe care cred că ne-am îndeplinit-o — a fost aceea de a rafina esenţa ambelor lucrări într-un context care să le facă imediat accesibile. Şi mai mult decît atît... *Succesul şi atitudinea* vă spune în mod explicit cum să folosiţi cea mai minunată maşină care a fost concepută vreodată, o maşină atît de uluitoare, încît numai Dumnezeu Însuşi ar fi putut s-o creeze. Această maşină este creierul şi sistemul dvs. nervos — un calculator uman —, care a fost punctul de plecare pentru proiectarea calculatorul electronic în ce priveşte funcţionarea, însă care nu va putea fi egalat niciînd.

Succesul şi atitudinea vă oferă indicaţii precise privind *ce să faceţi şi cum să faceţi* pentru a trezi forţele subconştientului

dvs. și a le face să lucreze pentru dvs. Gîndiți-vă puțin: ați fost vreodată învățat cum să folosiți, să neutralizați, să controlați sau să vă echilibrați în mod constructiv pasiunile, emoțiile, instinctele, tendințele, sentimentele, stările sufletești și obiceiurile de a gîndi și de a acționa? Ați fost vreodată învățat cum anume să vă propuneți țeluri înalte și să le atingeți, indiferent de obstacole? Dacă răspunsul este nu, felicitări, pentru că sînteți pe cale să vă descoperiți pe dvs. înșivă. Veți învăța toate aceste lucruri dacă citiți și aplicați principiile din această carte.

Doar rezultatele contează. Cărțile care vă îndrumă în dezvoltarea personală ar trebui judecate după un singur criteriu infailibil: rezultatele. Cu alte cuvinte, dacă îl motivează sau nu pe cititor să se motiveze pe el însuși să treacă la acțiune. Conform acestui standard, *Succesul și atitudinea* are reputația de a fi una dintre cele mai bune lucrări de acest tip publicate vreodată. Napoleon Hill, care a murit în 1970, o număra printre cele mai mari realizări ale lui. În cei 25 de ani care au trecut de la prima sa apariție în librării, s-au tipărit peste 900 000 de exemplare. Cititorii noștri au obținut rezultate extraordinare: și-au clădit o viață mai bună, au înfruntat cu mult curaj problemele zilnice și și-au transformat dorințele în realitate.

Og Mandino, renumitul conferențiar pe teme motivaționale, autorul cărții *Cel mai vestit vînzător din lume* și al altor lucrări de mare succes*, a fost unul dintre aceia a căror viață a cunoscut schimbări spectaculoase după ce a citit *Succesul și atitudinea*, iar în prefață ne povestește ce s-a întîmplat cu el.

Cînd i-am povestit despre această nouă ediție, dr. Norman Vincent Peale mi-a scris următoarele: „*Succesul și atitudinea* este una dintre puținele cărți motivaționale creative din vremurile noastre. Trebuie să se afle pe lista oricărei persoane care dorește să se bucure de succes."

O altă persoană de renume din domeniul dezvoltării personale, Denis Waitley, autorul cărților *Seeds of Greatness* (*Semințele măreției*) și *Psychology of Winning* (*Psihologia învingătorului*), mi-a spus: „Cartea voastră mi-a schimbat viața: dintr-un

---

* Pe lîngă cartea amintită, editura Curtea Veche a mai publicat *Al doisprezecelea Înger* și *Alegerea* (2001). (*N. red.*)

codaş, am devenit un alergător de frunte. Napoleon Hill mi-a dat startul, iar astăzi sînteţi pentru mine un izvor nesecat de inspiraţie. Le spun oamenilor: «Dacă vrei să fii un învingător în stare să înfrunte orice, citeşte o dată pe an *Succesul şi atitudinea*.» Eu aşa fac şi de fiecare dată învăţ ceva nou."

Reverendul Robert H. Schuller mi-a spus: „*Succesul şi atitudinea* este una dintre cele zece cărţi care au avut cel mai mare impact asupra credinţei şi filozofiei mele. Este o carte de primă clasă, o lucrare clasică, o carte istorică despre unul dintre cele mai importante subiecte pe care le poate studia cineva. Educaţia cuiva nu poate fi completă fără conceptele pe care tu şi Napoleon Hill le-aţi exprimat aici cu atîta înţelepciune."

Dar poate că cea mai plăcută dovadă a rezultatelor pe care le-a avut cartea au fost oamenii care se apropiau de mine după ce ţineam cîte un discurs şi mă rugau să le dau un autograf. Aproape invariabil, îmi spuneau: „Vreau să vă mulţumesc pentru că mi-aţi schimbat viaţa cu această carte." Aş putea să vă ofer mii de asemenea mărturii, dar cea mai spectaculoasă va fi a dvs., atunci cînd veţi învăţa şi veţi pune în aplicare principiile dinaceastăcarte.

Instrucţiuni speciale. Citiţi această carte ca şi cum noi, autorii, v-am fi prieteni apropiaţi şi am fi scris-o special pentru dvs. Subliniaţi frazele, citatele şi cuvintele care vă impresionează. Nu uitaţi nici o clipă că scopul acestei cărţi este de a vă motiva să faceţi ceea ce aveţi de făcut.

Abraham Lincoln şi-a format obiceiul de a încerca să înveţe din cărţile pe care le citea, de la oamenii pe care-i întîlnea şi din evenimentele obişnuite din viaţa de fiecare zi. Acestea îi ofereau idei la care să reflecteze. Şi cu ajutorul lor a fost capabil să recunoască, să asimileze şi să folosească idei ca şi cum ar fi fost ale lui.

Şi dvs. vă puteţi converti gîndirea creativă, talentul artistic, cunoştinţele, personalitatea şi energia fizică în succes, bogăţie şi fericire. Această carte vă spune cum şi, dacă îi permiteţi, vă va motiva să încercaţi.

Căutaţi mesajul care se aplică în cazul dvs. Cînd îl recunoaşteţi, fiţi atent! Treceţi la acţiune! Pentru a vă canaliza mintea în direcţia dorită, încercaţi să răspundeţi la toate între-

bările de la sfîrşitul fiecărui capitol în timpul pe care-l dedicaţi gîndirii şi planificării. Ca să împrumutăm o expresie a lui Pat Ryan, preşedinte şi director executiv al Combined International, compania de asigurări pe care am înfiinţat-o: *Singura limită a succesului dvs. e cea pe care v-o impuneţi singuri.*

W. CLEMENT STONE

PARTEA ÎNTÎI

Unde începe calea spre reușită

Faceți cunoștință cu cea mai importantă persoană

Faceţi cunoştinţă cu cea mai importantă persoană!

O veţi întîlni în paginile acestei cărţi — brusc şi surprinzător, iar şocul recunoaşterii vă va schimba întreaga viaţă. Cînd o veţi întîlni, îi veţi descoperi secretul. Veţi descoperi că poartă cu ea un talisman invizibil, avînd inscripţionate pe o parte iniţialele AMP (Atitudine Mentală Pozitivă), iar pe cealaltă iniţialele AMN (Atitudine Mentală Negativă).

Acest talisman invizibil are două puteri uluitoare: are puterea de a atrage bogăţia, succesul, fericirea şi sănătatea şi totodată de a respinge aceste lucruri — de a vă răpi tot ceea ce face ca viaţa să merite trăită. Prima dintre aceste puteri, AMP, le permite unor oameni să ajungă în vîrf şi să rămînă acolo. Cea de-a doua putere îi ţine pe alţii la pămînt întreaga viaţă. Tot ea este cea care-i trage în jos, după ce au ajuns în vîrf.

Poate povestea lui S. B. Fuller va ilustra modul în care funcţionează acest talisman.

„Sîntem săraci — dar nu din cauza lui Dumnezeu." S. B. Fuller era unul dintre cei şapte copii ai unui fermier de culoare din Louisiana. A început să muncească de la vîrsta de 5 ani. La 9 ani, mîna catîri. Nu era nimic neobişnuit: copiii celor mai mulţi fermieri începeau să muncească de la o vîrstă fragedă. Aceste familii acceptau sărăcia ca pe un fapt predestinat şi nu cereau o viaţă mai bună.

Într-o privinţă, tînărul Fuller era altfel decît prietenii lui: avea o mamă deosebită. Mama lui a refuzat să accepte ca şi copiii ei să ducă această existenţă mizeră, transmisă de la o generaţie la alta, deşi niciodată nu cunoscuse un alt mod de viaţă. Ştia că nu era normal ca familia ei abia să o scoată la ca-

păt într-o lume în care există atîta bucurie și a abundență. Deseori vorbea cu fiul ei despre propriile-i visuri.

„Nu trebuie să fim săraci, S. B.", spunea ea. „Și să nu te aud vreodată spunînd că sîntem săraci pentru că asta este Voința lui Dumnezeu. Sîntem săraci — dar nu din cauza lui Dumnezeu. Sîntem săraci pentru că tata nu și-a dorit niciodată să fie bogat. Nimeni din familia asta nu și-a dorit vreodată altceva."

Nimeni nu și-a *dorit* să fie bogat. Această idee s-a infiltrat atît de profund în mintea lui Fuller, încît i-a schimbat întreaga viață. A început să-și *dorească* să fie bogat. Se gîndea la lucrurile pe care le voia și le ignora pe cele pe care nu le voia. Astfel, în el s-a trezit o dorință arzătoare de a deveni bogat. A hotărît că cea mai rapidă metodă de a face bani era să vîndă ceva. A ales să vîndă săpun. A vîndut săpun din ușă-n ușă timp de 12 ani. Apoi a aflat că firma furnizoare fusese scoasă la licitație. Prețul, nediscutabil, era de 150 000 de dolari. În cei 12 ani în care vînduse săpun și pusese deoparte fiecare bănuț, economisise 25 000 de dolari. S-a înțeles să depună cei 25 000 de dolari și, în decurs de zece zile, să găsească restul de 125 000 de dolari. Contractul cuprindea o prevedere conform căreia, dacă nu strîngea la vreme banii respectivi, avea să piardă depozitul.

În cei 12 ani în care lucrase ca vînzător de săpun, S. B. Fuller cîștigase respectul și admirația a numeroși oameni de afaceri. Acum a apelat la ei. De asemenea, a obținut bani de la prieteni, de la firme de împrumuturi și de la grupuri de investiții. Pînă în ajunul celei de-a zecea zile, strînsese 115 000 dolari. Mai avea nevoie de 10 000 de dolari.

Caută lumina. „Epuizasem toate sursele de credit cunoscute", își amintește el. „Era seara tîrziu. În camera mea întunecată, am îngenuncheat și m-am rugat. L-am rugat pe Dumnezeu să-mi arate drumul către o persoană care avea să-mi dea la timp 10 000 de dolari. Mi-am spus că voi merge pe strada 61 pînă la prima instituție unde voi vedea o lumină aprinsă. L-am rugat pe Dumnezeu ca lumina să fie un semn că El îmi răspunde."

La 11 noaptea, S. B. Fuller a ajuns pe strada 61 din Chicago. În cele din urmă, după cîteva străzi, a văzut o lumină în biroul unui antreprenor.

A intrat. La biroul lui, obosit după lunga zi de lucru, ședea un om pe care Fuller îl cunoștea de departe. Fuller și-a dat seama că trebuie să fie îndrăzneț.

„Vrei să cîștigi 1 000 de dolari?", a întrebat Fuller direct.

Întrebarea îl luă prin surprindere pe acel om. „Da", spuse el. „Bineînțeles."

„Atunci completează-mi un cec de 10 000 de dolari și, cînd îți aduc banii înapoi, îți dau o dobîndă de 1 000 de dolari", își amintește Fuller că i-a spus omului cu pricina. I-a spus numele celorlalte persoane care i-au împrumutat bani și i-a explicat în detaliu care era mersul afacerii.

Să explorăm secretul succesului său. Înainte de a părăsi biroul, S. B. Fuller avea în buzunar un cec de 10 000 de dolari. Mai tîrziu, a obținut pachetul majoritar de acțiuni nu numai pentru acea corporație, ci și pentru alte șapte firme — patru firme de cosmetice, un magazin de tricotaje, o companie producătoare de etichete și un ziar. Nu cu mult timp în urmă, cînd i-am propus să explorăm împreună secretul succesului său, ne-a răspuns așa cum îi vorbise și mama lui, cu mulți ani în urmă:

„Sîntem săraci — dar nu din cauza lui Dumnezeu. Sîntem săraci pentru că tata nu și-a dorit niciodată să fie bogat. Nimeni din familia noastră nu și-a dorit vreodată altceva."

„Vedeți dvs., ne-a spus el, eu știam ce vreau, dar nu știam cum să obțin acel lucru. Așadar, am citit *Biblia* și alte cărți care m-au inspirat. M-am rugat să capăt cunoașterea necesară pentru a-mi atinge scopurile. Trei cărți m-au ajutat foarte mult să-mi transform dorința arzătoare în realitate. Acestea sînt: (1) *Biblia* (2) *De la idee la bani* și (3) *The Secret of the Ages* (*Secretul generațiilor*). Cea mai profundă inspirație am descoperit-o citind *Biblia*.

Dacă știi ce vrei, ești mai capabil să recunoști acel lucru atunci cînd îl întîlnești. De exemplu, cînd citești o carte, vei recunoaște ocaziile care te ajută să obții ceea ce vrei."

S. B. Fuller purta cu sine talismanul invizibil, cu inițialele AMP pe o parte și cu inițialele AMN pe partea cealaltă. El a

întors spre exterior partea cu AMP și i s-au întîmplat lucruri uimitoare. A reușit să transpună în realitate idei care înainte erau simple fantezii.

Lucrul cel mai important pe care trebuie să-l rețineți este că S. B. Fuller a pășit în viață cu mult mai puține avantaje decît avem majoritatea dintre noi. Dar și-a ales un scop măreț și l-a urmat. Bineînțeles, alegerea a fost a lui, personală. În aceste vremuri și în această lume, aveți dreptul de a spune: „Aceasta este alegerea mea. Acesta este lucrul pe care doresc cel mai mult să-l realizez." Iar dacă scopul dvs. nu contravine legilor lui Dumnezeu sau legilor societății, îl puteți atinge. *Aveți totul de cîștigat și nimic de pierdut dacă încercați. Succesul îl ating și îl păstrează acela care se străduiește continuu cu ajutorul AMP.*

Lucrul pentru care vă străduiți de dvs. depinde. Nu toată lumea își dorește să fie ca S. B. Fuller, responsabil al unor mari concernuri de producție. Nu toată lumea ar alege să plătească prețul costisitor de a deveni un mare artist. Pentru mulți dintre noi, bogățiile vieții reprezintă cu totul altceva. A duce o viață plină de fericire și dragoste înseamnă succes. Puteți avea acest lucru și totodată alte bogății. Alegerea vă aparține.

Dar indiferent dacă pentru dvs. succesul înseamnă să fiți bogat, ca în cazul lui S. B. Fuller, să descoperiți un nou element chimic, să compuneți o operă muzicală, să creșteți trandafiri sau să educați un copil — indiferent ce reprezintă succesul pentru dvs. — talismanul invizibil cu inițialele AMP pe o parte și AMN pe cealaltă vă poate ajuta să-l obțineți. Cu AMP, veți atrage binele și lucrurile dorite. Cu AMN, le veți respinge.

Orice obstacol poartă în el sămînța unei binefaceri egale sau chiar mai mari. Poate mă veți întreba: „Dar dacă am un handicap fizic? Cum mă poate ajuta o schimbare de atitudine?" Poate povestea lui Tom Dempsey, un băiat care s-a născut cu un handicap, vă va oferi răspunsul.

Tom s-a născut fără jumătate din laba piciorului drept și cu un ciot în locul brațului drept. În copilărie, voia și el să facă sport, la fel ca ceilalți băieți. Dorea cu ardoare să joace fotbal. Datorită dorinței lui, părinții i-au confecționat o labă artificială, din lemn. Aceasta era încastrată într-un pantof de

fotbal special, foarte rigid. Ceas de ceas, zi după zi, Tom exersa la fotbal cu piciorul de lemn. Se străduia să tragă șuturi în poartă de la distanțe din ce în ce mai mari. A devenit atît de eficient, încît a fost angajat de echipa New Orleans Saints.

Țipetele celor 66 910 de fani s-au auzit pe tot cuprinsul Statelor Unite cînd, în ultimele două secunde ale unui meci, Tom Dempsey — cu piciorul lui schilod — a reușit să înscrie un gol record de la 63 de metri. A fost golul tras de la cea mai mare distanță într-un joc de fotbal profesionist. Astfel, echipa Saints a cîștigat cu 19 la 17 în fața echipei Detroit Lions.

„Am fost învinși de un miracol", a spus Joseph Schmidt, antrenorul echipei Detroit. Și pentru mulți a fost un miracol — răspunsul la o rugăciune.

„Nu Tom Dempsey a fost autorul acelui gol, ci Dumnezeu", a spus fundașul Wayne Walker de la Lions.

„Interesant. Dar ce înseamnă pentru mine povestea lui Tom Dempsey?", poate veți întreba.

Răspunsul nostru va fi: „Foarte puțin — dacă nu vă faceți obiceiul de a recunoaște, asimila și utiliza principiile universale, de a le adopta ca și cum ar fi ale dvs. proprii și de a trece apoi la fapte."

Ce principii din povestea lui Tom Dempsey puteți aplica, indiferent dacă aveți sau nu un handicap fizic? Sînt principii care pot fi învățate și aplicate atît de copii cît și de adulți:

- Măreția coboară asupra celor care își dezvoltă o dorință arzătoare de a atinge scopuri înalte.
- Succesul este obținut și păstrat de cei care se străduiesc continuu, avînd o AMP.
- Pentru a deveni un expert în orice activitate umană, e nevoie de exercițiu... exercițiu... și iar exercițiu.
- Eforturile și munca pot fi foarte plăcute cînd vă stabiliți anumite scopuri.
- Orice obstacol poartă sămînța unei binefaceri egale sau chiar mai mari în cazul acelora pe care AMP îi motivează să dobîndească succesul.
- Cea mai mare putere a omului este puterea rugăciunii.

Pentru a învăța și a aplica aceste principii, întoarceți talismanul dvs. invizibil cu partea AMP în sus.

Cînd Henley a scris versurile: „Sînt stăpînul propriului meu destin, sînt căpitanul propriului meu suflet", ne-ar fi putut spune că sîntem stăpînii destinului nostru pentru că, în primul rînd, sîntem stăpînii *atitudinii* noastre. Atitudinea noastră ne modelează viitorul. Aceasta este o lege universală. Poetul ar fi putut accentua că această lege funcționează indiferent dacă atitudinea este constructivă sau distructivă. Legea afirmă că transpunem în realitatea fizică gîndurile și atitudinea din mintea noastră, indiferent care sînt acestea. Gîndurile de sărăcie sau de bogăție se materializează la fel de repede. Dar cînd avem o atitudine bună față de noi înșine, iar față de alții manifestăm generozitate și compasiune, vom atrage succese însemnate.

Un om cu adevărat mare. Să luăm exemplul lui Henry J. Kaiser, un adevărat om de succes datorită atitudinii extraordinare pe care o are față de sine. Firmele asociate cu numele lui Henry J. Kaiser dețin bunuri în valoare de peste 1 miliard de dolari. Deoarece este generos și plin de compasiune față de ceilalți, oameni muți au ajuns să vorbească, oameni schilozi au ajuns să ducă o viață normală și sute de mii de persoane au primit îngrijiri medicale la un cost foarte mic. Toate acestea au fost rodul semințelor pe care mama lui i le sădise în minte în copilărie.

Mary Kaiser i-a oferit fiului ei, Henry, *darul neprețuit*. De asemenea, l-a învățat să aplice *cea mai importantă valoare a vieții*.

1. *Darul neprețuit*: După ce-și încheia ziua de muncă, Mary Kaiser petrecea ore întregi lucrînd ca asistentă voluntară, ajutîndu-i pe cei nenorociți. Deseori, îi spunea fiului ei: „Henry, nimic nu se obține fără muncă. Dacă ar fi să nu-ți las nimic decît *voința de a munci*, înseamnă că-ți las darul neprețuit: *bucuria de a munci*."

2. *Cel mai important lucru din viață*: „Mama mea, a spus dl Kaiser, a fost prima persoană care m-a învățat lucrurile cele mai importante din viață. Printre acestea, au fost dragostea de oameni și importanța faptului de a-i ajuta pe ceilalți. *A-i*

mbi pe oameni și a-i ajuta, spunea ea, *este cel mai important lucru din viață.*"

Henry J. Kaiser cunoaște puterea AMP Știe ce poate face aceasta în viața lui și pentru țara lui. De asemenea, cunoaște puterea AMN. În timpul celui de-al doilea război mondial a construit peste 1 500 de vase, cu o asemenea viteză încît lumea a rămas uluită. Cînd a spus: „Putem construi un vas al libertății în zece zile", experții au spus: „Nu se poate — este imposibil!" Dar Kaiser a făcut-o. Cei care cred că *nu pot* respinge lucrurile pozitive; ei folosesc partea negativă a talismanului lor. Cei care cred că *pot* respinge negativismul; ei folosesc partea pozitivă.

Iată de ce trebuie să fim prudenți cînd folosim acest talisman. Această parte a lui pe care este înscrisă AMP vă poate aduce toate binecuvîntările vieții. Vă poate ajuta să depășiți dificultățile și să vă descoperiți forțele. Vă poate ajuta să o luați înaintea concurenților și, la fel ca în cazul lui Kaiser, poate transforma în realitate ceea ce alții spun că este imposibil.

Dar AMN este la fel de puternică. În loc să atragă fericirea și succesul, poate atrage disperarea și înfrîngerea. Ca orice putere, talismanul este periculos dacă nu-l folosiți în modul potrivit.

Forța de respingere a AMN. Există o poveste foarte interesantă, care ilustrează forța de respingere a AMN. Povestea a avut loc într-unul din statele din sud. În locul acela, unde pentru încălzirea caselor încă se mai folosesc cămine cu lemne de foc, trăia un tăietor de lemne care avea întotdeauna ghinion. Timp de peste doi ani, îi vînduse lemne de foc unui anumit proprietar. Tăietorul de lemne știa că buștenii nu trebuie să aibă mai mult de 21 cm în diametru ca să încapă în căminul acestuia.

Într-o zi, vechiul lui client i-a comandat un braț de lemne, dar n-a fost de față la livrare. Cînd a ajuns acasă, a descoperit că majoritatea buștenilor aveau un diametru mai mare decît cel specificat. L-a sunat pe tăietorul de lemne și i-a cerut să schimbe buștenii sau să-i taie.

„Imposibil! i-a răspuns tăietorul de lemne. Costă mai mult decît toată încărcătura." Și a închis.

Prin urmare, proprietarului nu i-a rămas altceva de făcut decît să despice buştenii de unul singur. Şi-a suflecat mînecile şi s-a pus pe treabă. Cam pe la jumătate, a observat că într-unul din buşteni cineva făcuse o gaură mare. Omul ridică buşteanul. Părea neobişnuit de uşor, ca şi cum ar fi fost gol. Cu o mişcare hotărîtă a toporului, îl spintecă.

Din el căzu un sul într-o foiţă de staniol înnegrită. Proprietarul se aplecă, ridică sulul şi îl desfăcu. Spre surprinderea lui, conţinea bancnote foarte vechi de 50 şi 100 de dolari. Era evident că bancnotele stătuseră în copac vreme îndelungată, pentru că hîrtia era sfărîmicioasă. Proprietarul avea o AMP. Singurul lui gînd era să-i restituie banii proprietarului de drept. Ridică receptorul, îl sună din nou pe tăietorul de lemne şi îl întrebă unde tăiase buştenii. Din nou, atitudinea negativă a acestuia îşi manifestă forţa de respingere.

„Asta-i treaba mea", spuse el. „Dacă îţi dezvălui secretele, oamenii te vor păcăli tot timpul." În ciuda tuturor eforturilor sale, proprietarul nu află niciodată de unde proveneau buştenii sau cine ascunsese banii înăuntru.

Morala poveştii nu este una ironică. E adevărat că omul care are o AMP a găsit banii şi cel cu o AMN nu. Dar e la fel de adevărat că în viaţa fiecăruia dintre noi apar lucruri bune. Însă omul cu o AMN nu va şti să profite de evenimentele norocoase. Iar cel cu o AMP îşi va adapta atitudinea astfel încît va transforma chiar şi întîmplările nefericite în avantaje.

Din personalul de vînzări al Combined Insurance Company of America făcea parte un vînzător pe nume Al Allen. Al voia să fie vedeta companiei. A încercat să aplice principiile AMP descoperite în cărţile şi revistele despre succes pe care le citea. A citit un articol din *Success Unlimited*, intitulat „Găsiţi inspiraţie în nemulţumire". Nu peste multă vreme, a avut ocazia de a pune în practică cele citite. Avusese o pasă proastă. Aceasta i-a dat ocazia să-şi adapteze atitudinea astfel încît să folosească în mod eficient partea AMP a talismanului său.

A găsit inspiraţie în nemulţumire. Într-o zi geroasă de iarnă, Al a mers din uşă-n uşă la toate magazinele aflate într-o clădire din Wisconsin; i-a vizitat pe neanunţate şi a încercat să

vîndă asigurări. În ziua aceea, Al n-a vîndut nici măcar o asigurare. Bineînțeles, era nemulțumit. Dar datorită AMP, Al a transformat această *nemulțumire* într-o *nemulțumire motivatoare*.

De ce?

Și-a amintit de articolul pe care-l citise. A aplicat principiul. A doua zi, înainte de a-și părăsi biroul, le-a povestit colegilor lui agenți despre eșecurile din ziua precedentă. Le-a spus: „Așteptați să vedeți. Astăzi o să mă duc la aceleași persoane și o să vînd mai multe asigurări decît voi toți la un loc!"

Și cel mai remarcabil este că Al chiar a făcut acest lucru. S-a întors în aceeași clădire și a vorbit din nou cu toate persoanele cu care vorbise în ziua precedentă. A vîndut 66 de asigurări pentru accidente!

Aceasta a fost o realizare neobișnuită. Și ea a fost obținută datorită „pasei proaste" a lui Al, cînd el se plimbase prin vînt și zloată fără să vîndă nici o poliță. Al Allen a fost în stare să-și ajusteze atitudinea. A reușit să convertească nemulțumirea pe care ar simți-o cei mai mulți dintre noi în condiții asemănătoare într-o nemulțumire „pozitivă", care i-a adus succes în ziua următoare. Al a devenit cel mai bun agent de vînzări al firmei și a fost promovat într-un post de director de vînzări.

Această capacitate de a întoarce talismanul invizibil cu cealaltă față în sus și de a folosi forța AMP, în locul forței AMN este caracteristică unui număr foarte mare de oameni de succes. Cei mai mulți dintre noi sîntem înclinați să credem că succesul este obținut în mod misterios, datorită unor avantaje pe care noi personal nu le avem. Poate că nu le vedem tocmai pentru că le avem. Lucrurile evidente trec de multe ori neobservate. Avantajul oricărui om este AMP și nu e nimic misterios în asta.

Henry Ford, după ce a cunoscut succesul, a devenit pentru mulți subiect de invidie. Oamenii credeau că reușita lui Ford se datora norocului, prietenilor influenți, geniului — sau oricărui alt lucru despre care considerau că ar fi „secretul" lui. Fără îndoială, aceste lucruri au avut rolul lor. Dar a fost mai mult decît atît. Poate doar o persoană dintr-o sută de mii știa adevăratul motiv pentru care Ford cunoscuse succesul, iar

acestor persoane le era de obicei jenă să vorbească despre el, pentru că era un lucru extrem de simplu. O scurtă privire asupra lui Ford în acţiune va ilustra perfect „secretul" său.

Cu ani în urmă, Henry Ford se hotărîse să conceapă acum deja celebrul motor cunoscut sub numele de V-8. Voia să construiască un motor cu toţi cei opt cilindri turnaţi într-un singur bloc. Şi-a instruit inginerii să facă un proiect pentru un asemenea motor. Inginerii au căzut cu toţii de acord că era pur şi simplu imposibil să realizeze un motor pe benzină cu opt cilindri într-un singur bloc.

Ford a spus: „Nu contează, faceţi-l."

„Dar e imposibil", au replicat ei.

„Treceţi la treabă, le-a ordonat Ford, şi lucraţi pînă cînd reuşiţi, indiferent de cît timp este nevoie."

Inginerii au trecut la lucru. Nu aveau încotro dacă voiau să rămînă angajaţii lui Ford. Au trecut şase luni şi încă nu reuşiseră. Au trecut alte şase luni şi tot nu se întîmplase nimic. Cu cît încercau mai mult, cu atît li se părea mai „imposibil".

La sfîrşitul anului, Ford a purtat o discuţie cu inginerii săi. L-au informat din nou că nu descoperiseră nici o metodă de a-i duce ordinul la îndeplinire. „Lucraţi în continuare", a spus Ford. „Îl vreau şi îl voi avea."

Şi ce s-a întîmplat?

Bineînţeles, motorul nu era deloc imposibil. Ford V-8 a devenit automobilul cu cel mai mare succes, ceea ce l-a propulsat pe Ford şi compania lui cu mult înaintea celui mai apropiat concurent, acesta avînd nevoie de ani întregi ca să-l ajungă din urmă. Ford a folosit AMP. Şi dvs. aveţi la dispoziţie aceeaşi putere. Dacă o folosiţi, dacă vă întoarceţi talismanul cu partea AMP în sus, aşa cum a făcut Henry Ford, vă puteţi bucura de succes în încercarea de a transpune „imposibilul" în realitate. Dacă ştiţi ce vreţi, puteţi găsi o metodă de a-l obţine.

Un om de 25 de ani are înaintea lui circa 100 000 de ore lucrătoare, dacă se pensionează la 65 de ani. Cîte dintre orele dvs. lucrătoare vor fi însufleţite de forţa magnifică a AMP? Şi cîte dintre ele vor fi spulberate de loviturile răsunătoare ale AMN?

Dar cum veţi pune la lucru AMP în locul AMN? Unele persoane par să folosească această forţă în mod instinctiv. Cînd

și-a propus să construiască automobilul Ford, Henry Ford s-a numărat printre aceste persoane. Alții trebuie să învețe. Al Allen a învățat înțelegînd și asimilînd cele citite în cărțile și revistele motivaționale. *Succesul și atitudinea* este o asemenea carte.

Și dvs. puteți învăța să vă dezvoltați AMP.

Unii oameni folosesc AMP pentru o vreme, dar cînd dau peste un obstacol, își pierd credința în ea. Încep cu dreptul, dar cîteva „pase proaste" îi determină să întoarcă talismanul cu partea negativă în sus. Nu reușesc să înțeleagă că succesul este *întreținut* de aceia care se străduiesc continuu să folosească AMP. Ei sînt asemeni celebrului cal de curse John P. Grier. John P. Grier era un pur-sînge de mare viitor — care promitea atîtea, încît a fost crescut, antrenat și cotat drept singurul cal avînd șansa de a-l întrece pe cel mai grozav cal de curse din toate timpurile: Man o'War.

Nu vă lăsați atitudinea mentală să transforme succesul în înfrîngere. Cei doi cai s-au întîlnit în cele din urmă pe hipodromul Dwyer din Aqueduct, în iulie 1920. Era o zi minunată. Privirile tuturor erau ațintite către punctul de start. Cei doi cai au pornit la egalitate. Alergau pe pistă unul lîngă altul. Era clar că John P. Grier îl punea la grea încercare pe Man o'War. La marcajul de o pătrime, erau tot la egalitate. La marcajul de jumătate, la fel. La marcajul de trei sferturi, nici o schimbare. La al optulea stîlp — gît lîngă gît. Apoi, John P. Grier a ridicat mulțimea în picioare. Începuse s-o ia înainte.

Jockey-ul lui Man o'War trecea prin-un moment de criză. Dar s-a hotărît. Pentru prima oară în cariera marelui cal, jockey-ul l-a plesnit tare peste coapsă cu cravașa. Man o'War a reacționat de parcă i s-ar fi dat foc la coadă. A țîșnit înainte și s-a îndepărtat de John P. Grier, de parcă acesta ar fi stat pe loc. La sfîrșitul cursei, Man o'War era cu șapte lungimi înainte.

Dar cel mai important lucru, din punctul nostru de vedere, a fost efectul întrîngerii asupra celuilalt cal. John P. Grier fusese un cal mîndru și curajos; victoria făcea parte din atitudinea lui. Dar experiența avută l-a afectat într-atît, încît nu și-a revenit niciodată pe deplin. În toate cursele la care a participat ulterior a fost slab, fără tragere de inimă și n-a mai cîștigat niciodată.

Oamenii nu sînt cai de curse, dar această poveste îmi aminteşte de foarte mulţi oameni care, în cursul exploziei din anii 1920, au pornit la drum cu o atitudine extraordinară. Au obţinut succesul financiar şi apoi, în timpul recesiunii din 1930, s-au confruntat cu înfrîngerea. Au fost zdrobiţi. Din pozitivă, atitudinea lor a devenit negativă. Talismanul lor s-a întors cu partea AMN în sus. Au renunţat să mai încerce. La fel ca John P. Grier, au devenit nişte „foşti".

Unii oameni par să folosească AMP practic tot timpul. Alţii încep ceva şi apoi abandonează. Dar noi, ceilalţi — vasta majoritate — n-am început niciodată cu adevărat să folosim puterile extraordinare care ne stau la dispoziţie.

Ce se poate spune despre noi? Putem *învăţa* să folosim AMP, aşa cum ne-am format şi alte deprinderi?

Pe baza experienţei noastre de ani de zile, răspunsul nostru este un *da* hotărît.

Acesta este subiectul cărţii de faţă. În capitolele ce urmează, vă vom arăta cum puteţi face acest lucru. Merită cu adevărat să faceţi efortul de a învăţa, deoarece AMP este ingredientul esenţial al oricărei reuşite.

Faceţi cunoştinţă cu cea mai importantă persoană. Ziua în care veţi recunoaşte AMP în dvs. înşivă este ziua în care o veţi întîlni pe cea mai importantă persoană! Cine este acea persoană? Cea mai importantă persoană sînteţi *dvs.*, în tot ceea ce priveşte viaţa dvs. Examinaţi-vă pe dvs înşivă. Nu-i aşa că purtaţi un talisman invizibil, avînd inscripţionate pe o faţă iniţialele AMP, şi pe cealaltă iniţialele AMN? Ce este de fapt acest talisman, această forţă? Talismanul este mintea dvs. AMP este Atitudinea Mentală Pozitivă.

O Atitudine Mentală Pozitivă reprezintă atitudinea mentală corectă. Ce este atitudinea mentală *corectă*? De cele mai multe ori, ea cuprinde toate caracteristicile pozitive simbolizate de cuvinte cum sînt credinţa, integritatea, speranţa, optimismul, curajul, iniţiativa, generozitatea, toleranţa, tactul, bunătatea şi bunul-simţ. O persoană cu o atitudine mentală pozitivă îşi propune scopuri înalte şi reuşeşte în mod constant să le atingă.

AMN este atitudinea mentală negativă. Are caracteristici opuse AMP.

După ani întregi în care au studiat oamenii de succes, autorii cărții *Succesul printr-o atitudine mentală pozitivă* au ajuns la concluzia că atitudinea mentală pozitivă este singurul secret pe care toți aceștia îl au în comun.

AMP a fost cea care l-a ajutat pe S. B. Fuller să depășească dezavantajele sărăciei. AMP a fost cea care l-a motivat pe Tom Dempsey, în ciuda piciorului său schilod, să marcheze golul șutat de la cea mai mare distanță într-un meci de fotbal profesionist. Și cu siguranță că atitudinea mentală pozitivă a fost cea care i-a permis lui Henry J. Kaiser să construiască un vas al libertății la fiecare zece zile. Capacitatea lui Al Allen de a-și întoarce talismanul cu fața potrivită în sus a fost cea care l-a motivat să revină la candidații săi — aceiași care îl refuzaseră cu o zi înainte — și să stabilească un nou record de vînzări.

Știți cum să puneți talismanul invizibil în slujba dvs.? Poate că știți; sau poate că nu. Poate că v-ați format și v-ați consolidat suficient AMP, astfel încît viața vă oferă tot ceea ce se poate dori. Dar dacă n-ați făcut acest lucru, puteți și veți învăța tehnicile care vă permit să eliberați puterea magică a AMP în viața dvs., pe măsură ce citiți această carte.

Pe parcursul acestei cărți se va descrie ce este o atitudine mentală pozitivă și cum poate fi ea formată și aplicată. Este principiul *esențial* între cele 17 Principii ale Succesului expuse în această carte. Pentru a vă atinge scopurile, combinați AMP cu unul sau mai multe dintre celelalte 16 principii ale succesului. Învățați să le folosiți. Începeți să le aplicați pe măsură ce le recunoașteți, chiar în timp ce citiți această carte. Cînd veți integra fiecare dintre aceste principii în viața dvs., veți avea o atitudine mentală pozitivă extrem de puternică. Iar răsplata vor fi succesul, sănătatea, fericirea, bogăția sau orice alt scop pe care-l aveți în viață. Toate acestea vor fi ale dvs. — cu condiția să nu încălcați legile Inteligenței Infinite și drepturile semenilor dvs. Aceste încălcări sînt formele extreme ale AMN.

În Capitolul 2 veți găsi formula prin care vă puteți păstra o gîndire pozitivă. Învățați să folosiți această formulă; aplicați-o în tot ceea ce faceți și veți ajunge pe drumul care vă conduce spre tot ceea ce v-ați dorit vreodată.

Principiul călăuzitor nr. 1

GÎNDURI LA CARE SĂ REFLECTAȚI

1. Faceți cunoștință cu cea mai importantă persoană! Această persoană sînteți *dvs.* înșivă. Succesul, sănătatea, fericirea și bunăstarea dvs. depind de modul în care vă folosiți talismanul invizibil. Cum îl veți folosi? Alegerea vă aparține.

2. Talismanul invizibil este mintea dvs. Pe o parte sînt inscripționate literele AMP (atitudine mentală pozitivă), iar pe cealaltă AMN (atitudine mentală negativă). Ambele forțe sînt extrem de puternice. *AMP este atitudinea mentală potrivită în orice situație.* Are puterea de a atrage binele și frumosul. AMN le respinge. Atitudinea mentală negativă este cea care vă răpește toate lucrurile care fac viața demnă de a fi trăită.
   O întrebare: „Cum îmi pot forma o atitudine mentală potrivită?" Dați un răspuns precis.

3. Nu dați vina pe Dumnezeu pentru lipsa de succes. La fel ca S. B. Fuller, puteți trezi în dvs. o dorință arzătoare de a reuși. Cum? *Gîndiți-vă la lucrurile pe care le doriți și nu la cele pe care nu le doriți.* Cum?

4. La fel ca S. B. Fuller, citiți *Biblia* și alte cărți care vă oferă inspirație pentru a vă construi un scop. Cereți îndrumarea Puterii Divine. Căutați *lumina.*
   O întrebare: Credeți că este potrivit să cereți îndrumarea Puterii Divine?

5. *Pentru cei care au o AMP, fiecare obstacol conține sămînța unei binefaceri pe măsură.* Uneori, un obstacol aparent se poate transforma într-o *ocazie mascată.* Tom Dempsey, care era schilod, a descoperit acest lucru.
   O întrebare: Sînteți dispus să vă gîndiți cum puteți transforma obstacolele în semințe ale unor avantaje egale sau mai mari?

6. Acceptați darul neprețuit — *bucuria de a munci.* Aplicați cea mai importantă valoare din viață: *iubiți oamenii și aju-*

tați-i. La fel ca Henry J. Kaiser, veți atrage cîteva „porții" generoase de succes. O puteți face dacă vă formați o AMP. O întrebare: Veți căuta să aflați cum vă puteți forma o AMP pe măsură ce citiți această carte?

7. Nu subestimați niciodată puterea de respingere a unei atitudini mentale negative. Ea vă poate împiedica să profitați de momentele norocoase din viață.
O întrebare: AMP atrage norocul. Cum îmi pot forma obiceiul de a avea o AMP?

8. Puteți profita de dezamăgire — dacă găsiți în ea o sursă de inspirație, cu ajutorul AMP. La fel ca Al Allen, formați-vă obiceiul de a găsi inspirație în nemulțumire. Readaptați-vă atitudinea și transformați ghinionul de ieri în norocul de astăzi.
O întrebare: Cum credeți că puteți găsi inspirație în nemulțumire?

9. Transformați „imposibilul" în realitate posibilă cu ajutorul AMP. Spuneți-vă dvs. înșivă, la fel cum le-a spus Henry Ford inginerilor săi: *„Lucrați în continuare!"*
O întrebare: Aveți curajul să vă propuneți scopuri înalte și să vă străduiți în fiecare zi să le atingeți?

10. Nu permiteți atitudinii dvs. mentale să vă transforme într-un „fost". Cînd vă bucurați de succes și apare o recesiune sau o altă împrejurare nefavorabilă care vă aduc pierderi sau înfrîngeri, folosiți automotivația: *Succesul îl obțin aceia care încearcă și îl mențin, aceia care continuă să încerce, cu ajutorul unei AMP*. Veți evita astfel să fiți zdrobit.

PRINCIPII UNIVERSALE DE AUTOMOTIVARE

- Orice obstacol poartă germenele unei binefaceri pe măsură.
- Măreția aparține celor care își dezvoltă o dorință arzătoare de a atinge scopuri înalte.
- Succesul îl obțin și îl întrețin aceia care încearcă și continuă să încerce cu ajutorul unei AMP.
- Pentru a deveni un expert în orice activitate umană, este nevoie de exercițiu... exercițiu... și iar exercițiu.
- Cea mai mare putere a omului este puterea rugăciunii.

Puteți schimba lumea în care trăiți

Acum știm că AMP înseamnă atitudine mentală pozitivă. De asemenea, știm că o atitudine mentală pozitivă reprezintă unul dintre cele 17 principii ale succesului. Cînd începeți să folosiți aceste principii împreună cu AMP, în profesia dvs. sau pentru a găsi o soluție la problemele personale, vă aflați pe drumul către succes. Asta înseamnă că sînteți pe drumul cel bun și vă îndreptați către ceea ce vă doriți.

Pentru a obține ceva de valoare în viață, este absolut necesar să aplicați AMP, indiferent ce alte principii ale succesului folosiți. AMP este catalizatorul care permite oricărei combinații a acestor principii să ducă la atingerea unui scop de valoare. AMN, împreună cu aceleași principii, este catalizatorul care conduce la fărădelegi sau la fapte rele. Iar suferințele, nenorocirile, tragediile — păcate, boli, moarte — sînt doar cîteva dintre recompensele sale.

17 principii ale succesului. Timp de mulți ani, autorii au ținut conferințe, au susținut cursuri și au organizat un curs prin corespondență despre cele 17 principii ale succesului. Titlul cursului: *AMP — Știința succesului*. Aceste 17 principii sînt următoarele:

1. O atitudine mentală pozitivă
2. Un scop bine definit
3. Disponibilitatea de a face eforturi
4. O gîndire limpede
5. Autodisciplină
6. O minteclară
7. Credința aplicată
8. O personalitate plăcută

9. Inițiativă personală
10. Entuziasm
11. Atenție controlată
12. Lucru în echipă
13. Capacitatea de a învăța din înfrîngeri
14. O viziune creativă
15. Planificarea timpului și a banilor
16. Menținerea unei stări bune de sănătate fizică și mentală
17. Folosirea forței cosmice (a legii universale)

Aceste 17 principii ale succesului nu sînt creația autorilor. Ele au fost extrase din experiența de viață a sute de persoane care au cunoscut un mare succes în ultimul secol.

Începînd de astăzi, vă puteți analiza fiecare succes și fiecare eșec din viața dvs. — cu condiția să vă întipăriți adînc în memorie aceste 17 principii.

Vă puteți forma și întreține o atitudine mentală pozitivă dacă vă asumați responsabilitatea de a adopta și a aplica aceste 17 principii în viața de fiecare zi.

Nu există nici o altă metodă cunoscută pentru a avea tot timpul o gîndire pozitivă.

Analizați-vă pe dvs. înșivă cu îndrăzneală, *chiar acum*, și aflați pe care dintre aceste 17 principii le folosiți și pe care le neglijați.

Pe viitor, analizați-vă atît succesele cît și eșecurile, folosind cele 17 principii ca unitate de măsură și foarte curînd veți fi capabil să distingeți ce anume vă trage înapoi.

Dacă aveți o AMP, dar nu aveți succes, care-i problema? Dacă nu reușiți în ceea ce faceți, cu toate că folosiți AMP, motivul poate fi acela că nu aplicați toate principiile necesare pentru a vă atinge scopul.

Puteți examina povestea lui S. B. Fuller, a lui Tom Dempsey, a lui Henry J. Kaiser, a tăietorului de lemne, a lui Al Allen și a lui Henry Ford ca să vă dați seama ce principii, din cele 17, a aplicat sau a neglijat fiecare dintre acestia. Puteți analiza o persoană cunoscută care a devenit un „fost". Faceți același lucru pe măsură ce citiți istorisirile din capitolele ce urmează. Întrebați-vă: care dintre cele 17 principii au fost folosite? Care au fost omise? La început, poate vă va fi greu să

înțelegeți și să aplicați aceste principii. Dar pe măsură ce citiți, veți înțelege mai bine fiecare principiu și veți fi în măsură să le aplicați. Cînd ajungeți la Capitolul 20, veți putea face o autoevaluare precisă pe baza celor 17 principii ale succesului. Capitolul respectiv conține o diagramă de autoanaliză, cu titlul „Analiza coeficientului succesului".

Soarta vă este potrivnică? Cei care s-au înscris la cursurile „AMP — Știința succesului" erau de multe ori oameni care considerau că au ratat în anumite domenii ale vieții. Prima întrebare pe care o punem unei asemenea persoane, atunci cînd se prezintă la curs, este următoarea: De ce? De ce participi la acest curs? De ce nu te-ai bucurat de succesul pe care ți-l doreai? Iar motivele pe care ni le *oferă aceștia* ne dau o imagine tragică a cauzelor eșecului lor.

„N-am avut niciodată ocazia să progresez. Știți, tatăl meu era alcoolic."

„Am crescut într-o mahala și de asta nu poți să scapi niciodată."

„Nu am decît școala primară."

În esență, toate aceste persoane spun că soarta le-a fost potrivnică. Dau vina pe lumea din jur și pe *condițiile exterioare* pentru eșecurile lor. Pun totul pe seama eredității sau a mediului în care au crescut. Pornesc cu o atitudine mentală negativă. Și, firește, avînd această atitudine, chiar sînt dezavantajați. Dar AMN, și nu handicapul extern, pe care ei îl consideră cauza eșecului, este cea care îi ține pe loc.

O lecție de la un copil. Există o povestioară minunată despre un pastor care, într-o sîmbătă dimineață, încerca să-și pregătească predica în condiții foarte grele. Soția lui era plecată la cumpărături. Era o zi ploioasă, iar băiețelul lui era neastîmpărat și plictisit, neavînd nimic de făcut. În cele din urmă, disperat, pastorul luă o revistă veche și o răsfoi pînă cînd dădu peste o poză în culori vii, reprezentînd o hartă a lumii. Rupse foaia din revistă, o făcu bucățele și le împrăștie pe podeaua sufrageriei, spunînd:

„Johnny, dacă poți să le pui la un loc, îți dau 25 de cenți."

Pastorul se gîndi că asta o să-l țină pe Johnny ocupat aproape toată dimineața. Dar peste zece minute auzi un cioc-

nit la ușa biroului său. Era băiatul lui, cu jocul de puzzle rezolvat. Pastorul fu uimit cînd văzu că Johnny reușise să termine atît de repede, aranjînd frumos toate bucățelele de hîrtie și refăcînd harta lumii.

„Băiete, cum ai terminat atît de repede?", întrebă pastorul.

„A, păi a fost simplu", spuse Johnny. „Pe partea cealaltă era poza unui om. Am pus o foaie de hîrtie dedesubt, am refăcut poza omului, am așezat deasupra o altă foaie, apoi am întors-o. M-am gîndit că dacă pun omul în ordine, și lumea o să fie în ordine."

Pastorul zîmbi și îi dădu băiatului 25 de cenți. „Tocmai mi-ai dat tema predicii de mîine", spuse el. *„Dacă un om este în ordine, lumea lui va fi în ordine."*

Această idee ascunde o lecție extraordinară. Dacă nu vă place lumea în care trăiți și vreți s-o schimbați, trebuie să începeți cu dvs. Dacă dvs. sînteți în ordine, și lumea dvs. va fi în ordine. Aceasta este esența AMP. Cînd aveți o Atitudine Mentală Pozitivă, problemele lumii dvs. vi se vor supune.

Sînteți un campion înnăscut. V-ați gîndit vreodată la bătăliile pe care le-ați cîștigat înainte de a vă naște? „Gîndiți-vă la dvs.", spune Amram Scheinfeld, expert în genetică. „În întreaga istorie a lumii, n-a mai existat niciodată cineva care să fie exact ca dvs., și nici nu va mai exista un altul în nemărginirea timpurilor care vor veni."

Sînteți o persoană cu totul aparte. Pentru ca dvs. să luați ființă în această lume, s-au purtat numeroase bătălii victorioase. Gîndiți-vă puțin: zeci de milioane de spermatozoizi au participat la o bătălie extraordinară, dar unul singur a cîștigat — cel din care ați apărut dvs.! A fost o cursă extraordinară, cu un singur scop: un ou prețios, cu un nucleu foarte mic. Acest scop pentru care s-au războit spermatozoizii era mai mic decît gămălia unui ac. Și fiecare spermatozoid era atît de mic, încît ar fi trebuit mărit de mii de ori pentru a putea fi văzut de ochiul omenesc. Dar bătălia decisivă a vieții dvs. s-a purtat la acest nivel microscopic.

Capul fiecăruia dintre milioanele de spermatozoizi conținea o încărcătură prețioasă de 24 de cromozomi, la fel ca și în micul nucleu al oului. Fiecare cromozom era compus din

mărgele gelatinoase, strîns lipite între ele. Fiecare mărgică conţinea sute de gene, cărora oamenii de ştiinţă le atribuie toţi factorii ereditari.

Cromozomii din spermă cuprindeau întregul material ereditar şi toate tendinţele specifice tatălui dvs. şi strămoşilor lui; cele din oul-nucleu conţineau caracteristicile ereditare ale mamei dvs. şi ale strămoşilor ei. La rîndul lor, mama şi tatăl dvs. au reprezentat punctul culminant a peste două miliarde de ani de victorii în bătălia pentru supravieţuire. Apoi, un anumit spermatozoid — cel mai rapid, cel mai sănătos, cîştigătorul — s-a unit cu oul aflat în aşteptare pentru a forma o minusculă celulă vie.

Astfel a început viaţa celei mai importante persoane. Aţi ieşit învingător din cea mai cutremurătoare bătălie cu care vă veţi confrunta vreodată. Aţi moştenit din vastul rezervor al trecutului toate potenţialele capacităţi şi forţe de care aveţi nevoie pentru a vă atinge obiectivele.

V-aţi născut pentru a fi un învingător şi, indiferent de obstacolele şi dificultăţile pe care le întîlniţi pe drum, ele nu reprezintă nici a zecea parte din cele pe care le-aţi depăşit deja la momentul concepţiei. Victoria este o parte intrinsecă a fiecărei persoane în viaţă. De exemplu, să luăm cazul lui Irving Ben Cooper, care a fost unul dintre cei mai respectaţi judecători ai Americii. Dar acest lucru este foarte diferit de felul în care se considera Ben Cooper în tinereţe.

Cum şi-a format AMP un băieţel speriat. Ben a crescut într-un cartier mărginaş din St. Joseph, Missouri. Tatăl lui era un croitor imigrant, care cîştiga prost. De multe ori, abia aveau ce pune pe masă. Pentru a-şi încălzi mica locuinţă, Ben lua un cărucior şi se ducea la calea ferată aflată în apropiere, de pe marginea căreia aduna bucăţi de cărbune. Asta îl făcea să se simtă jenat. Deseori încerca să se strecoare pe străzi lăturalnice, ca să nu-l vadă copiii de la şcoală.

Dar ei îl vedeau. În special, era o bandă de băieţi căreia îi făcea mare plăcere să-l surprindă pe Ben în drum spre casă şi să-l ia la bătaie. Îi împrăştiau cărbunele pe toată strada şi îl trimiteau acasă cu lacrimi în ochi. Prin urmare, Ben trăia în-

ir-o stare aproape permanentă de frică și dispreț față de propria persoană.

Dar s-a întîmplat ceva, așa cum se întîmplă întotdeauna cînd spargem tiparul înfrîngerii. Victoria din noi nu se afirmă decît în momentul în care sîntem pregătiți. Ben a fost inspirat să acționeze pozitiv după ce a citit o carte. Era vorba despre *Robert Coverdale's Struggle* (*Lupta lui Robert Coverdale*) de Horatio Alger.

În această carte, Ben a citit despre aventurile unui puști asemenea lui, care se confrunta cu mari dificultăți, dar care a reușit să le depășească datorită curajului și tăriei morale pe care și le dorea și Ben.

Băiatul a citit toate cărțile lui Horatio Alger pe care le-a putut împrumuta. În timp ce citea, se identifica cu eroul. Toată iarna a stat în bucătăria cea rece, citind povești despre curaj și succes și absorbind în mod inconștient o Atitudine Mentală Pozitivă.

La cîteva luni după ce citise prima carte de Horatio Alger, Ben Cooper a făcut din nou un drum la calea ferată. În depărtare, a văzut trei personaje ascunzîndu-se după o clădire. Primul lui gînd a fost să facă stînga-mprejur și s-o ia la fugă. Apoi și-a amintit curajul pe care-l admirase la eroii cărților lui și, în loc să se întoarcă din drum, apucă și mai strîns toarta găleții și merse drept înainte, *ca și cum ar fi fost unul dintre eroii lui Alger*.

A fost o luptă dură. Cei trei băieți săriră pe el în același timp. Ben scăpă găleata din mînă și începu să-și miște brațele cu o hotărîre care îi luă pe bătăuși prin surprindere. Mîna dreaptă a lui Ben plesni buzele și nasul unuia dintre băieți — iar cea stîngă aterizâ în stomacul acestuia. Spre surprinderea lui Ben, băiatul renunță la luptă, se întoarse și o rupse la fugă. În acest timp, ceilalți doi băieți continuau să-l lovească. Ben reuși să-l împingă la o parte pe unul dintre ei și să-l doboare pe celălalt la pămînt. Sări cu genunchii peste cel de-al doilea, cărîndu-i la pumni cu nemiluita în stomac și în falcă — de parcă înnebunise. Mai rămăsese un singur băiat. Acesta era conducătorul. Sărise deasupra lui Ben. Ben reuși să-l tragă în-

tr-o parte și să se ridice în picioare. Pentru o clipă, cei doi băieți au stat și s-au privit unul pe celălalt drept în ochi.

Apoi, puțin cîte puțin, conducătorul se retrase. O luă și el la fugă. Poate că supărarea lui era îndreptățită, dar Ben luă o bucată de cărbune și o aruncă în urma fugarului.

Abia atunci își dădu seama că nasul îi sîngera și că pe tot trupul avea vînătăi negre și albastre, urme ale loviturilor de pumni și picioare pe care le primise. Dar meritase! A fost o zi extraordinară în viața lui Ben. În acel moment, a reușit să depășească frica.

Ben Cooper nu era cu mult mai puternic decît fusese cu un an înainte. Și nici cei care-l atacaseră nu erau mai puțin duri. Diferența a constat în atitudinea mentală a lui Ben. În pofida fricii, înfruntase pericolul. A hotărît că nu mai avea de gînd să se lase înjosit de bătăuși. Din acel moment, avea să-și schimbe propria lume. Și, bineînțeles, chiar asta a și făcut.

Identificați-vă cu o imagine a succesului. Băiatul și-a asumat o nouă identitate. În ziua în care i-a înfruntat pe cei trei bătăuși, nu s-a luptat ca Ben Cooper cel speriat și înfometat. S-a luptat ca Robert Coverdale sau ca oricare alt erou îndrăzneț din cărțile lui Horatio Alger.

Identificarea cu o imagine a succesului vă poate ajuta să spargeți tiparele îndoielii și ale înfrîngerii pe care vi le-au imprimat ani întregi de AMN. O altă tehnică, la fel de importantă pentru a vă schimba lumea, este aceea de a vă identifica cu o imagine care vă ajută să luați deciziile potrivite. Aceasta poate fi un slogan, o fotografie sau orice alt simbol care contează pentru dvs.

Ce vă spune fotografia dvs.? Președintele unui concern cu activitate internațională din vest își vizita birourile din San Francisco. A observat o fotografie de-a lui pe un perete din biroul lui Dorothy Jones, o secretară personală. „Dotti, e o fotografie cam mare pentru camera asta, nu crezi?", întrebă el.

Dotti răspunse: „Știi ce fac cînd am o problemă?" Fără să aștepte răspunsul, se rezemă cu coatele de birou, își sprijini capul pe degetele încrucișate și se uită la fotografie. „Șefule, cum naiba ai rezolva tu problema asta?"

Observația lui Dotti pare mai degrabă amuzantă. Dar esența ei este uluitoare. Poate aveți o fotografie la dvs. în birou, acasă sau în portmoneu care vă poate oferi soluția corectă într-o problemă importantă din viața dvs. Poate să fie fotografia mamei, a tatălui, a soțului sau a soției — a lui Benjamin Franklin sau a lui Abraham Lincoln. Sau poate fi fotografia unui sfînt.

Ce vă poate spune această fotografie? Există o singură metodă de a afla. Cînd vă confruntați cu o problemă serioasă sau trebue să luați o hotărîre importantă, puneți-i fotografiei o întrebare. Apoi ascultați răspunsul.

Un alt element esențial pentru a vă schimba lumea este să aveți *un scop bine definit* — unul dintre cele 17 principii ale succesului.

Un scop bine definit este punctul de plecare pentru orice realizare. Un scop bine definit, *împreună cu AMP*, este punctul de plecare al tuturor realizărilor de seamă. Rețineți — lumea dvs. se va schimba, indiferent dacă dvs. alegeți sau nu să o schimbați. Dar aveți puterea de a alege direcția schimbării. Vă puteți selecta propria destinație. Cînd determinați care vă sînt obiectivele principale folosind AMP, există tendința firească de a folosi șapte dintre principiile succesului:

(a) Inițiativa personală
(b) Autodisciplina
(c) O viziune creativă
(d) O gîndire bine organizată
(e) Atenție controlată (efort concentrat)
(f) O bună organizare a timpului și a banilor
(g) Entuziasmul

Robert Christopher avea un scop bine definit și o AMP.

Haideți să vedem cum s-au manifestat, în cazul lui, tendințele naturale de a folosi aceste principii. La fel ca mulți băieți, imaginația lui Bob a intrat în priză cînd a citit incitanta poveste a lui Jules Verne, *Ocolul lumii în 80 de zile*. Bob ne-a spus următoarele:

„Visam foarte mult, dar cînd am crescut, am citit două cărți despre motivație: *De la idee la bani* și *The Magic of Believing* (*Magia credinței*).

Ocolul lumii în 80 de zile. Eu de ce n-aş fi putut face ocolul lumii cu 80 de dolari? Credeam că orice scop poate fi atins, dacă am credinţă şi încredere în acest lucru. Cu alte cuvinte, dacă porneam de unde mă aflam pentru a ajunge acolo unde îmi doream să fiu.

M-am gîndit: «Alţii au lucrat pe fregate pentru a-şi cîştiga drumurile transatlantice şi au călătorit prin toată lumea, aşa că eu de ce n-aş putea?»"

Apoi Bob şi-a scos stiloul din buzunar şi a scris pe o foaie de hîrtie o listă a problemelor cu care era posibil să se confrunte. De asemenea, a notat şi ceea ce el considera nişte soluţii rezonabile pentru fiecare problemă.

Bob Christopher era un fotograf experimentat şi avea un aparat de fotografiat. Se pricepea foarte bine la asta. Odată ce a luat o decizie, a trecut la fapte:

(a) A încheiat un contract cu Charles Pfizer Company, o firmă importantă de produse farmaceutice, pentru a colecta mostre de sol din diversele ţări pe care intenţiona să le viziteze.
(b) A obţinut un permis de conducere internaţional şi un set de hărţi, angajîndu-se să alcătuiască în schimb un raport despre starea drumurilor din Orientul Mijlociu.
(c) Şi-a luat permis de marinar.
(d) A făcut rost de o scrisoare de la departamentul de poliţie al oraşului New York, care atesta că nu are cazier.
(e) S-a înscris în organizaţia Youth Hostel.
(f) A intrat în legătură cu o linie aeriană pentru transportul de mărfuri care urma să-l traverseze Atlanticul în schimbul unor fotografii pe care firma intenţiona să le folosească pentru publicitate.

Odată ce şi-a finalizat planurile, tînărul de 26 de ani a părăsit oraşul New York cu avionul, cu 80 de dolari în buzunar Principalul lui scop bine definit era *Ocolul lumii cu 80 de dolari*. Şi iată cîteva dintre experienţele sale:

- A luat micul dejun la Gander, Newfoundland. Cu ce a plătit? Le-a făcut fotografii bucătarilor şi aceştia au fost încîntaţi.

- La Shanon, în Irlanda, a cumpărat patru cartușe de țigări americane care l-au costat 4,80 dolari. Pe vremea aceea, în multe țări, țigările erau un mijloc de schimb la fel de bun ca banii.
- A mers cu mașina de la Viena la Paris. Taxa — un pachet de țigări pentru șofer.
- I-a dat conductorului patru pachete de țigări ca să-l ducă din Viena în Elveția, cu trenul, peste Alpi.
- A luat un autobuz pînă la Damasc. Un polițist din Siria a fost atît de mîndru de poza pe care i-a făcut-o Bob, încît i-a ordonat șoferului să-l ducă.
- A făcut cîte o fotografie președintelui și personalului firmei Iraq Express Transportation. Astfel a cîștigat drumul de la Bagdad la Teheran.
- La Bangkok, proprietarul unui restaurant renumit l-a ospătat ca pe un rege. Asta deoarece Bob i-a dat informațiile pe care le voia — o descriere detaliată a unei anumite zone și un set de hărți.
- A ajuns din Japonia la San Francisco ca membru al echipajului navei *S. S. The Flying Spray*.

Ocolul lumii în 80 de zile? Nu — Robert Christopher a făcut ocolul lumii în 84 de zile. Dar și-a atins obiectivul. A făcut ocolul lumii cu 80 de dolari.

Iar pentru că a avut un obiectiv bine definit și o AMP, a avut *în mod automat o motivație* pentru a folosi încă 13 dintre cele 17 principii ale succesului pentru a-și atinge scopul.

Punctul de plecare al tuturor realizărilor. Permiteți-ne să repetăm: punctul de plecare al tuturor realizărilor este un scop bine definit, alături de o AMP. Țineți minte această afirmație și puneți-vă întrebarea: Care este scopul meu? Ce vreau eu cu adevărat?

Pornind de la oamenii pe care-i întîlnim la cursul nostru „AMP — Știința succesului", putem estima că 98% dintre persoanele care nu sînt mulțumite de lumea lor nu au o imagine clară a lumii în care *și-ar dori* să trăiască.

Gîndiți-vă! Gîndiți-vă la oamenii care rătăcesc prin viață fără nici un scop, nemulțumiți, luptîndu-se *cu* o mulțime de lucruri, dar fără a avea un scop clar. Puteți afirma în acest

moment ce vreţi de la viaţă? S-ar putea să nu vă fie uşor să vă stabiliţi scopurile. Poate fi nevoie chiar de o autoexaminare dureroasă. Dar va merita efortul, oricît ar fi de mare, deoarece de îndată ce vă fixaţi scopul, vă puteţi bucura de numeroase avantaje. Aceste avantaje apar aproape automat.

1. Primul mare avantaj este că subconştientul dvs. începe să se conformeze unei legi universale: „ Tot ce mintea unui om poate *concepe* şi poate *crede* se poate *realiza* cu ajutorul unei AMP." Deoarece vizualizaţi destinaţia dorită, subconştientul dvs. este influenţat de această autosugestie. Ea trece la treabă pentru a vă ajuta să ajungeţi acolo.
2. Întrucît ştiţi ce vreţi, încercaţi să o luaţi pe drumul cel bun şi în direcţia potrivită. Treceţi la acţiune.
3. Munca devine o plăcere. Sînteţi motivat să plătiţi preţul. Vă organizaţi timpul şi banii. Studiaţi, gîndiţi şi planificaţi. Cu cît vă gîndiţi mai mult la scopurile dvs., cu atît deveniţi mai entuziast. Iar datorită entuziasmului, dorinţa dvs. se transformă într-o dorinţă *arzătoare*.
4. Fiţi atent la oportunităţile care vă ajută să vă atingeţi obiectivele, pe măsură ce acestea se ivesc în viaţa dvs. de fiecare zi. Deoarece ştiţi ce vreţi, aveţi şanse mai mari să recunoaşteţi aceste oportunităţi.

Aceste patru avantaje sînt ilustrate de o experienţă timpurie a celui care mai tîrziu a devenit editorul publicaţiei *Ladies Home Journal*. Edward Bok venise în America din Olanda în copilărie, împreună cu părinţii lui. Era absorbit de ideea că într-o zi avea să fie editorul unei reviste. Datorită acestui scop bine definit, a reuşit să prindă o ocazie atît de banală, încît pentru cei mai mulţi dintre noi ar fi trecut neobservată.

A văzut un om care deschide un pachet de ţigări, scoate din el un petic de hîrtie şi îl aruncă pe jos. Bok s-a oprit şi a ridicat bucata de hîrtie. Pe ea era fotografia unei actriţe celebre. Cumpărătorii erau îndemnaţi să facă rost de întregul set de fotografii. Bok a întors foaia de hîrtie şi a observat că partea cealaltă era complet albă.

Mintea lui Bok, concentrată asupra scopului lui, a sesizat în aceasta o ocazie. S-a gîndit că valoarea fotografiei din pachetul de ţigări ar deveni mult mai mare dacă partea albă ar

li dedicată unei scurte biografii a persoanei din fotografie. S-a dus la litografia unde fusese tipărit biletul și i-a explicat directorului ideea lui. Directorul i-a răspuns imediat:

„Dacă îmi scrii biografii de cîte 100 de cuvinte pentru 100 de americani celebri, îți dau zece dolari pentru fiecare. Trimite-mi o listă și grupează-i — știi tu: președinți, soldați celebri, actori, autori și așa mai departe."

Astfel a obținut Edward Bok primul său angajament literar. Cererea pentru aceste scurte biografii a crescut într-atît, încît a început să aibă nevoie de ajutor, așa că i-a oferit fratelui său cîte cinci dolari pe biografie dacă acesta era dispus să-l ajute. Nu peste multă vreme, Bok lucra cu cinci ziariști care compuneau biografii pentru tiparele litografiei. Iar Bok era editorul!

Succesul este o calitate înnăscută. Observați că nici unuia dintre bărbații despre care am vorbit succesul nu i s-a oferit pe tavă. La început, lumea n-a fost prea amabilă cu Edward Bok sau cu judecătorul Cooper. Cu toate acestea, fiecare dintre ei a transformat materia primă într-o carieră care le-a adus mari satisfacții. Și pentru asta fiecare și-a dezvoltat numeroasele talente pe care le-a descoperit în sine însuși.

Fiecare avem numeroase aptitudini pentru a depăși problemele cu care ne confruntăm. Este interesant de observat că viața nu ne abandonează niciodată. Dacă viața ne aduce o problemă, ne pune la dispoziție și capacitatea de a o rezolva. Bineînțeles, capacitățile noastre variază în funcție de motivația noastră de a le utiliza. Și chiar dacă aveți o sănătate șubredă, puteți duce o viață utilă și fericită.

Poate vă temeți că o stare de sănătate precară este o problemă prea mare și că nu o puteți depăși. În acest caz, faceți-vă curaj citind povestea lui Milo C. Jones. Milo nu încercase să se îmbogățească pe cînd era sănătos. Apoi s-a îmbolnăvit. Cînd s-a îmbolnăvit, părea că soarta îi este cu totul potrivnică.

Iată povestea lui.

Pe cînd era sănătos, Milo C. Jones trebuia să muncească din greu. Era fermier și muncea la o mică fermă de lîngă Fort Atkinson, statul Wisconsin. Dar se pare că din recoltele sale nu reușea să obțină decît strictul necesar pentru el și familia lui. A trăit astfel ani întregi. Apoi, dintr-o dată, s-a întîmplat ceva!

Jones a paralizat și s-a văzut imobilizat la pat. Iată un om care în amurgul vieții devenise complet neputincios. Abia putea să-și miște corpul. Rudele lui erau sigure că acum nu-l mai aștepta decît viața nefericită a unui invalid lipsit de orice speranță. Și chiar așa ar fi fost dacă nu i s-ar mai fi întîmplat ceva. Un lucru pe care l-a provocat el însuși. Și i-a adus fericirea realizării și a succesului financiar.

Cum a reușit Jones să provoace această schimbare? Și-a folosit mintea. Da, trupul îi era paralizat. Dar mintea îi rămăsese întreagă. Putea să gîndească, așa că a gîndit și a făcut planuri. Într-o zi, în timp ce se gîndea și făcea planuri, a recunoscut-o pe cea mai importantă persoană, purtînd magicul talisman cu AMP pe o parte și AMN pe cealaltă. A văzut limpede că era *o minte cu un trup*. Chiar în acel moment, a luat marea hotărîre!

AMP atrage bunăstarea. Milo C. Jones a ales să-și formeze o atitudine mentală pozitivă. A ales să fie plin de speranță, optimist, fericit și să-și transpună gîndirea creativă în realitate, pornind de la situația în care se afla. Voia să fie util. Și voia să-și susțină familia, în loc să-i fie o povară. Dar cum și-ar fi putut transforma dezavantajul într-un avantaj? Nu s-a lăsat ținut în loc de problema lui gravă. A găsit soluția.

În primul rînd, Jones și-a numărat binecuvîntările. A descoperit că avea atîtea lucruri pentru care putea fi recunoscător. Această recunoștință l-a îndemnat să caute și alte binecuvîntări de care putea să se bucure în viitor. Și pentru că, printre altele, căuta un mod de a fi util, l-a găsit și și-a dat seama că era exact ceea ce căuta. Era vorba de un plan și era nevoie de acțiune.

Așadar, Jones a trecut la acțiunea mentală.

Și-a dezvăluit planul membrilor familiei sale.

„N-o să mai pot munci cu mîinile, a început el, așa că m-am hotărît să muncesc cu mintea. Dacă vrea, fiecare dintre voi poate să ia locul mîinilor, picioarelor și corpului meu fizic. Haideți să sădim porumb pe fiecare pogon arabil al fermei noastre. Apoi să creștem porci și să-i hrănim cu porumb. Vom tăia porcii cît sînt încă mici și au carnea fragedă și vom face cîrnați. Putem să-i împachetăm și să-i vindem sub un

nume care să devină o marcă. O să-i vindem în alimentarele din toată țara." Și adăugă, chicotind:

„Or să se vîndă ca pîinea caldă!"

Și s-au vîndut ca pîinea caldă! În cîțiva ani, marca „Cîrnăciorii de porc Jones" au devenit cuvinte cunoscute în toate gospodăriile. Au devenit un simbol care a trezit apetitul bărbaților, femeilor și copiilor din întreaga națiune.

Iar Milo C. Jones a ajuns să se vadă milionar. Datorită atitudinii sale mentale pozitive, obținuse chiar ceva mai mult decît atît. Își întorsese talismanul cu partea AMP în sus. Și astfel, deși era infirm din punct de vedere fizic, a ajuns un om fericit.

Era fericit pentru că era util.

O formulă care vă poate ajuta să vă schimbați lumea. Din fericire, nu toată lumea se confruntă cu dificultăți atît de mari. Dar toată lumea are probleme. Și fiecare dintre noi reacționează la simboluri motivaționale care presupun sugestie sau autosugestie. O formulă foarte eficientă este un lucru care vă motivează și pe care-l memorați în mod intenționat, pentru a-l aduce din subconștient în conștient atunci cînd este nevoie.

TE PROVOC!

Așadar, ce formulă vă poate ajuta să vă schimbați lumea? Memorați, înțelegeți și repetați frecvent pe parcursul zilei: „Tot ceea ce mintea poate *concepe* și poate *crede* se poate *realiza* cu o AMP." Este o formă de autosugestie. Este un mod de a vă motiva pe dvs. înșivă să obțineți succesul. Cînd devine parte din dvs., *îndrăzniți să țintiți mai sus*.

Bill era un băiat bolnăvicios, care trăia la o fermă din partea de sud-est a statului Missouri. Un profesor devotat de la școala primară l-a motivat pe tînărul William Danforth să-și schimbe lumea. A făcut acest lucru printr-o provocare: *„Te provoc!* Te provoc să devii cel mai sănătos băiat din școală!" *„Te provoc!"* a devenit formula motivațională a lui William Danforth, care i-a dirijat întreaga viață.

A devenit cel mai sănătos băiat din școală. Înainte de moartea sa, la vîrsta de 85 de ani, a ajutat mii de alți tineri să-și recapete sănătatea — și ceva mai mult decît atît: să-și

formeze aspirații înalte, să se avînte în viață cu curaj și să-și ofere ajutorul cu modestie. În cursul îndelungatei sale cariere, n-a lipsit niciodată de la lucru pe motiv că ar fi fost bolnav.

„Te provoc!" l-a motivat să clădească una dintre cele mai mari corporații din America, The Ralston Purina Company. *„Te provoc!"* l-a motivat să se angajeze în gîndire creativă și să transforme pasivele în active. *„Te provoc!"* l-a motivat să organizeze The American Youth Foundation (Fundația Tineretului American): scopul acesteia este de a-i educa pe tineri și tinere conform idealurilor creștine și de a-i pregăti pentru responsabilitățile vieții.

„Te provoc!" l-a motivat pe William Danforth să scrie o carte intitulată *Te provoc!* În ziua de azi, această carte inspiră băieți și fete, bărbați și femei să aibă curajul de a construi o lume mai bună.

Ce mărturie remarcabilă a puterii pe care o poate avea o formulă de automotivare în dezvoltarea unei atitudini mentale pozitive!

Dvs. ați încercat vreodată să dați vina pe lume pentru eșecurile dvs.? În acest caz, faceți o pauză și mai gîndiți-vă. Problema are de-a face cu lumea sau cu dvs.? Îndrăzniți să învățați cele 17 principii ale succesului! Îndrăzniți să învățați formule de automotivare! Îndrăzniți să le aplicați cu siguranța că vor funcționa și pentru dvs. la fel de eficient cum funcționează în fiecare zi pentru sute de alți oameni.

Poate că nu știți cum. Poate că trebuie să învățați să gîndiți corect. Lăsați-vă îndrumat de Călăuza nr. 2. Apoi treceți la Capitolul 3. Scopul acestuia este de a vă ajuta să înlăturați „pînzele de păianjen" din gîndirea dvs.

Călăuza nr. 2

GÎNDURI PENTRU REFLECȚIE

1. Puteți schimba lumea în care trăiți! Pentru a obține ceva de valoare în viață, este necesar să vă stabiliți scopuri înalte și să vreți să le îndepliniți. V-ați gîndit la țelurile măreț pe care ați dori să le atingeți?

Intipăriți-vă profund în memorie cele 17 principii ale succesului. Le-ați reținut?

Aveți tendința să dați vina pe lume? În acest caz, memorați următoarea formulă de automotivare: *Dacă omul este în ordine, lumea lui va fi în ordine.* Lumea din jurul dvs. este în ordine?

Sînteți un campion înnăscut. Ați moștenit din imensul rezervor al trecutului toate aptitudinile și forțele de care aveți nevoie pentru a vă atinge obiectivele. Sînteți dispus să plătiți prețul necesar pentru a vă dezvolta aptitudinile și a folosi forțele ascunse în dvs.?

Identificați-vă cu o imagine a succesului, cum a făcut Irving Ben Cooper. Pe cine veți alege?

Puneți-vă o întrebare importantă: Ce vă spune fotografia dvs.? Ascultați răspunsul.

Un scop bine definit, împreună cu o AMP este punctul de plecare al tuturor realizărilor de valoare. V-ați ales un scop precis, bine definit, spre care țintiți? Vă veți aduce aminte de el în fiecare zi?

Cînd vă determinați scopurile precise, există tendința să intre automat în funcțiune și alte principii ale succesului, care vă vor ajuta să le atingeți.

Oricine are aptitudinile necesare pentru a-și depăși propriile probleme. Ce talente speciale credeți că vă puteți dezvolta?

Iată o formulă care a ajutat mulți oameni să-și schimbe lumea: tot ceea ce mintea poate concepe și poate crede se poate realiza cu o AMP. Ați memorat această formulă?

O ATITUDINE MENTALĂ POZITIVĂ
ȘI UN SCOP BINE DEFINIT
CONSTITUIE PUNCTUL DE PLECARE AL TUTUROR
REALIZĂRILOR DE VALOARE!

Înlăturați pînzele de păianjen din gîndirea dvs.

Sînteți ceea ce gîndiți. Dar *ce* anume gîndiți? Cît de ordonate sînt procesele dvs. de gîndire? Cît de precis gîndîți?

Și cît de limpezi vă sînt gîndurile?

Cu siguranță, există „pînze de păianjen" mentale care întunecă gîndirea oricui, chiar și a celor mai strălucite minți. Sentimente, emoții, pasiuni — obiceiuri, credințe și prejudecăți *negative*. Gîndurile noastre se încurcă în aceste pînze.

Uneori, avem obiceiuri nedorite și vrem să le corectăm. Și sînt situații în care simțim o tendință puternică de a acționa greșit. Apoi, ca o insectă care s-a prins într-o pînză de păianjen, ne luptăm pentru a ne elibera. *Voința* noastră conștientă este în conflict cu imaginația noastră și cu *voința* subconștientului nostru. Cu cît ne zbatem mai mult, cu atît ne încîlcim mai tare.

Unele persoane renunță și trăiesc cu chinurile de neînchipuit ale conflictelor psihice. Altele învață cum să intercepteze și să folosească puterile subconștientului cu ajutorul minții conștiente. Aceștia sînt învingătorii. Iar succesul printr-o atitudine mentală pozitivă vă învață cum să interceptați și să folosiți aceste puteri.

S-ar putea ca o insectă să nu poată evita să fie prinsă într-o pînză de păianjen. Iar odată prinsă, devine incapabilă să-și recîștige libertatea. Există însă un lucru asupra căruia fiecare dintre noi deține controlul absolut, și acesta este atitudinea mentală. Putem evita pînzele de păianjen din mintea noastră. Le putem înlătura. Și le putem dă la o parte pe măsură ce încep să se formeze. Odată ce am fost prinși în ele, ne putem elibera. Și putem *rămîne* liberi.

Acest lucru este posibil printr-o gîndire limpede cu ajutorul unei AMP. Gîndirea limpede este unul dintre cele 17 principii ale succesului dezvăluite în *Succesul și atitudinea.*

Pentru a gîndi cu acurateţe, trebuie să vă folosiţi raţiunea. Ştiinţa raţiunii sau a gîndirii precise se numeşte logică. Puteţi afla mai multe despre aceasta din cărţile destinate anume acestui subiect, cum sînt: *The Art of Clear Thinking* (*Arta de a gîndi limpede*) de Rudolf Flesch; *Your Most Enchanted Listener* (*Ascultătorul dvs. cel mai încîntat*) de Wendell Johnson; *Introduction to Logic* (*Introducere în logică*) de Irving Copi; *The Art of Straight Thinking* (*Arta gîndirii corecte*) de Edwin Leavitt Clarke. Aceste cărţi vă pot oferi un enorm ajutor practic.

Dar nu acţionăm doar sub impulsul raţiunii. Iar acţiunea bazată pe bun-simţ implică ceva mai mult decît raţiunea. Ea depinde de obiceiurile noastre de a gîndi şi a acţiona, de intuiţii, experienţe şi alte influenţe cum sînt înclinaţiile noastre şi mediul înconjurător.

Una dintre pînzele de păianjen ale gîndirii noastre este presupunerea că acţionăm numai pe baza raţiunii, cînd în realitate orice acţiune conştientă este rezultatul punerii în practică a unei dorinţe. Luăm decizii. Cînd raţionăm, avem tendinţa să tragem concluzii favorabile puternicelor *îndemnuri interioare* ale subconştientului nostru. Iar această tendinţă se manifestă în orice om — chiar şi în marii gînditori şi filozofi.

În anul 31 î.Cr., un filozof grec care trăia într-un oraş de pe ţărmul Mării Egee voia să meargă la Cartagina. Era profesor de logică; prin urmare, a pus în balanţă motivele în favoarea călătoriei cu cele defavorabile ei. Pentru orice motiv de a merge, existau multe alte motive potrivnice. Bineînţeles că urma să aibă rău de mare. Vasul era atît de mic, încît o furtună i-ar fi pus viaţa în primejdie. Pe lîngă Tripoli, piraţi cu vase rapide aşteptau să prădeze vasele comercianţilor. Dacă vasul lui ar fi fost capturat, aveau să-i ia toate bunurile şi să-l vîndă ca sclav. Prudenţa îl îndemna să *nu* facă această călătorie.

Dar a făcut călătoria. De ce? Pentru că *voia să o facă.*

În viaţa fiecăruia dintre noi, emoţia şi raţiunea trebuie să fie în echilibru. Nici una dintre ele nu trebuie să aibă controlul absolut. Aşadar, *uneori* este bine să faceţi ce vreţi, în loc să

țineți cont de *temerile* rațiunii. În ceea ce-l privește pe filozoful din povestea noastră, a avut o călătorie cît se poate de plăcută și s-a întors cu bine acasă.

Apoi a fost Socrate, marele filozof atenian, care a trăit între 470 î.Cr. și 399 î.Cr. A rămas în istorie ca unul dintre cei mai de seamă gînditori din toate timpurile. Oricît de înțelept ar fi fost, și gîndirea lui era întunecată de pînze de păianjen.

În tinerețe, Socrate s-a îndrăgostit de Xantipa. Era o femeie foarte frumoasă. El nu arăta prea bine, dar era convingător. Se pare că persoanele persuasive pot să aibă capacitatea de a obține ceea ce vor. Socrate a reușit să o convingă pe Xantipa să se mărite cu el.

Vedeți numai paiul din ochiul vecinului? După ce luna de miere a luat sfîrșit, căsnicia a început să șchioapete. Soția lui a început să-i vadă defectele. Și el a început să le vadă pe ale ei. Era motivat de egoism. Nu-i păsa de altii. Ea îl cicălea tot timpul. Socrate relatează: „Scopul meu în viață este să mă înțeleg bine cu oamenii. Am ales-o pe Xantipa pentru că știam că dacă mă pot înțelege cu ea, atunci mă pot înțelege cu oricine."

Aceasta era afirmația lui. Dar faptele lui intrau în contradicție cu vorbele. E îndoielnic faptul că a încercat să se înțeleagă bine cu prea mulți oameni. Cînd încerci permanent să le demonstrezi celor pe care-i întîlnești că nu au dreptate, sînt mai multe șanse să-i respingi decît să-i atragi, așa cum s-a întîmplat cu Socrate.

Cu toate acestea, el spune că a îndurat cicăleala Xantipei pentru a-și consolida autodisciplina. Dar și-ar fi format cu adevărat o autodisciplină dacă ar fi încercat să-și înțeleagă soția și s-o influențeze folosind aceleași expresii ale dragostei pe care le folosise cînd încerca s-o convingă să se mărite cu el. Nu vedea bîrna din ochiul lui, ci numai paiul din ochiul Xantipei.

Bineînțeles, nici Xantipa nu a fost nevinovată. Ea și Socrate erau aidoma multor soți și soții din zilele noastre. După căsătorie, încetează să-și mai comunice sentimentele adevărate de afecțiune, înțelegere și dragoste. Încetează să-și mai dezvăluie acea personalitate plăcută și atitudine mentală pozitivă

care le înfrumusețau viața pe vremea cînd își făceau curte. Neglijența este și ea o pînză de păianjen.

Desigur, Socrate nu a citit *Succesul și atitudinea*. Și nici Xantipa. Dacă ar fi făcut-o, ar fi știut cum să-l motiveze pe soțul ei pentru a avea o căsnicie mai fericită. Ar fi văzut bîrna din ochiul ei, și nu paiul din ochiul lui Socrate. Și-ar fi controlat propriile reacții și ar fi fost sensibilă la reacțiile soțului ei. De fapt, ar fi putut chiar dovedi neajunsurile logicii lui, după ce ar fi citit Capitolul 5 intitulat „...Și ceva în plus".

Și cum povestea lui Socrate ne dovedește că el a văzut doar paiul din ochiul Xantipei, trebuie să vă povestim despre un alt tînăr — care a învățat să vadă bîrna din propriii ochi. Dar înainte de asta, haideți să vedem cum se formează obiceiul de a cicăli.

Vedeți dvs., cînd cunoașteți cauza unei probleme, de multe ori o puteți evita. Sau dacă problema a apărut deja, puteți găsi o soluție.

S. I. Hayakawa, în *Language in Thought and Action* (*Limbajul gîndirii și acțiunii*), a scris următoarele:

> Pentru a vindeca (ceea ce ea crede că sînt) defectele soțului ei, o femeie poate să-l cicălească. Defectele lui se agravează, așa că îl cicălește și mai mult. Firește, defectele lui se agravează și mai mult, iar ea îl cicălește și mai rău. Dominată de o reacție fixă față de defectele soțului ei, ea nu vede o altă soluție. Pe măsură ce continuă în același mod, situația se agravează; în cele din urmă, amîndoi ajung cu nervii la pămînt, căsnicia lor e distrusă și întreaga lor viață se zguduie din temelii.

Cum rămîne cu tînărul acela? În seara primei sale participări la un curs „AMP — Știința Succesului", el a fost întrebat: „De ce te-ai înscris la acest curs?"

„Din cauza soției mele!" a răspuns el. Mulți dintre studenți au rîs — dar nu și instructorul. Știa din proprie experiență că există multe căsnicii nefericite în care soțul sau soția nu vede decît defectele celuilalt, nu și pe ale sale.

A readus fericirea în cămin. Peste patru săptămîni, într-o ședință particulară, instructorul l-a întrebat pe cursant: „Cum merge cu problema ta?"

„S-a rezolvat!"

„Minunat! Dar cum ai rezolvat-o?"

„Am învățat următorul lucru: *cînd mă confrunt cu o problemă care implică neînțelegeri cu alte persoane, trebuie să încep cu mine*. Cînd mi-am examinat propria atitudine mentală, am descoperit că era negativă. Problema nu avea nimic de-a face cu soția mea — ci cu mine! Cînd am rezolvat problema mea, am descoperit că nu mai aveam nici o problemă cu ea."

Cum ar fi fost dacă Socrate și-ar fi spus: „Cînd mă confrunt cu o problemă care implică o neînțelegere cu Xantipa, trebuie să încep cu mine"? Și ce s-ar întîmpla dacă dvs. v-ați spune: „Cînd mă confrunt cu o problemă care implică o neînțelegere cu o altă persoană, trebuie să încep cu mine?" Viața dvs. ar fi mai fericită?

Există însă multe alte pînze de păianjen care ne întunecă fericirea. Poate părea ciudat, dar cel mai mare obstacol este însuși instrumentul gîndirii: *cuvintele*. Cuvintele sînt simboluri, după cum ne spune S. I. Hayakawa în cartea sa. Și veți descoperi că un simbol compus dintr-un singur cuvînt poate însemna pentru dvs. o combinație complexă a nenumărate idei, concepte și experiențe. De asemenea, pe măsură ce continuați să citiți cartea de față, veți vedea că subconștientul comunică în mod instantaneu cu partea conștientă a minții prin intermediul simbolurilor.

Printr-un singur cuvînt, îi puteți motiva pe alții să treacă la acțiune. Cînd îi spuneți unei alte persoane „Poți să faci aceasta!", dvs. apelați la *sugestie*. Cînd vă spuneți „Pot să fac aceasta!", vă motivați pe dvs. înșivă prin *autosugestie*. Dar veți afla mai multe despre aceste adevăruri universale în capitolul următor. Mai întîi, haideți să recunoaștem că pe baza importantelor descoperiri referitoare la cuvinte și la comunicarea ideilor cu ajutorul cuvintelor a evoluat o întreagă știință: semantica.

Iar Hayakawa este un expert în acest domeniu. El ne spune că a descoperi adevăratul sens al unui cuvînt rostit de cineva, sau chiar de dvs., este esențial pentru a gîndi limpede.

Dar cum putem face asta?

Fiţi *precis*. Începeţi printr-o întîlnire a minţilor şi astfel puteţi evita multe neînţelegeri inutile.

Un cuvînt poate provoca o ceartă. Unchiul unui băiat de 9 ani se afla în vizită la părinţii acestuia. Într-o seară, după ce tatăl s-a întors acasă, a avut loc următorul dialog:

„Ce crezi despre un băiat care minte?"

„Nu cred mare lucru, dar un lucru e sigur: băiatul meu spune adevărul."

„Astăzi a spus o minciună."

„Fiule, i-ai spus unchiului tău o minciună?"

„Nu, tată."

„Hai să lămurim asta. Unchiul tău spune că ai minţit. Tu spui că nu. Ce s-a întîmplat de fapt?" întrebă el, întorcîndu-se către unchi.

„Ştii, i-am spus să-şi ducă jucăriile în pivniţă. Nu le-a dus, iar mie mi-a spus că le-a dus."

„Fiule, ai dus jucăriile în pivniţă?"

„Da, tată."

„Fiule, cum îţi explici asta? Unchiul tău spune că nu ţi-ai dus jucăriile în pivniţă, iar tu spui că le-ai dus."

„De la parter pînă în pivniţă sînt mai multe trepte... Cam după patru trepte e o fereastră... Mi-am pus jucăriile pe pervazul ferestrei... Pivniţa este distanţa dintre podea şi tavan... Jucăriile mele *sînt* în pivniţă!"

Discuţia dintre unchi şi nepotul lui a apărut din cauza definiţiei unui cuvînt: pivniţă. Băiatul probabil ştia ce vrea să spună unchiul lui, darîi era leneşi nu voia să facă tot drumul pînă jos. Confruntat cu posibilitatea de a fi pedepsit, băiatul a încercat să se salveze, folosind logica pentru a-şi demonstra punctul de vedere.

Poate că ideea vă stîrneşte curiozitatea. Cred că vă va motiva mai mult povestea unui tînăr care nu ştia ce înseamnă cel mai important simbol-cuvînt din toate limbile. Şi care este cel mai important cuvînt în orice limbă? Acest cuvînt este *Dumnezeu*.

Nu demult, un student de la Universitatea Columbia i-a făcut o vizită reverendului Harry Emerson Fosdick, pastor de onoare al bisericii Riverside din New York. Studentul nici nu

intră bine pe uşă, că spuse: „Sînt ateu!" Cînd se aşeză, repetă cu încredere: „Nu cred în Dumnezeu."

Să începem printr-o întîlnire a minţilor. Din fericire, dr. Fosdick era şi el un expert în domeniul semanticii. Pe baza unei experienţe îndelungate, ştia că nu putea să comunice cu adevărat cu o altă persoană decît dacă înţelegea exact ce voia să spună persoana respectivă prin cuvintele pe care le folosea. De asemenea, ştia că şi interlocutorul lui trebuie să înţeleagă exact ce voia să spună. Aşadar, în loc să se simtă ofensat de remarca jignitoare a studentului, dr. Fosdick a manifestat faţă de el un interes sincer, apoi l-a rugat: „Te rog, descrie-mi-l pe Dumnezeul în care nu crezi."

Tînărul a fost nevoit să se gîndească, aşa cum trebuie să facă oricine atunci cînd i se pune o întrebare la care nu se poate răspunde automat cu „da" sau „nu". Dr. Fosdick ştia că o întrebare bine pusă putea să înlăture din mintea tînărului „pînzele de păianjen" solide ale gîndirii negative.

Peste scurt timp, studentul începu să i-l descrie pe Dumnezeul în care nu credea. Îi oferi pastorului o imagine foarte clară a divinităţii pe care o respingea.

„Ei bine, spuse dr. Fosdick după ce studentul terminase, dacă acesta este Dumnezeul în care nu crezi, nici eu nu cred în el. Aşadar, amîndoi sîntem atei. Însă, continuă el, ne-a mai rămas universul. Ce facem cu el — cum s-a format, ce sens are?"

Înainte de a pleca de la dr. Fosdick, tînărul descoperise că nu era deloc ateu, ci un foarte bun credincios. Credea în Dumnezeu.

Dr. Fosdick nu s-a lăsat intimidat de folosirea unui cuvînt nedefinit. În această situaţie, el l-a ajutat pe tînăr să scape de pînzele de păianjen care-i întunecau gîndirea, punîndu-i întrebări. Răspunsul simplu şi clar la întrebarea în ce anume nu credea tînărul a permis o întîlnire a minţilor. A doua întrebare a dirijat gîndurile tînărului pe făgaşul potrivit. Şi i-a oferit dr. Fosdick o ocazie de a-i explica ce înseamnă pentru el un Dumnezeu universal.

Picioarele de broască l-au învăţat logica. După cum am văzut, studentul a ajuns la două concluzii total diferite. Fiecare dintre acestea era bazată pe o altă premisă. Pînzele de

păianjen vă împiedică să gîndiți clar și vă determină să ajungeți la o concluzie greșită, pornind de la o premisă falsă. W. Clement Stone a trăit o experiență amuzantă în acest sens, pe care ne-o descrie în continuare:

> În copilărie, îmi plăceau picioarele de broască. Într-o zi, la un restaurant, am mîncat picioare de broască mare și nu mi-au plăcut. În acel moment, am decis că nu-mi plac picioarele de broască mare.
> Peste cîțiva ani, mă aflam la un restaurant bun din Louisville, Kentucky și am văzut în meniu picioare de broască. Conversația mea cu chelnerul a decurs în felul următor:
> „Astea sînt picioare de broaște mici?"
> „Da, domnule!"
> „Sigur? Cele mari nu-mi plac."
> „Da, domnule!"
> „Dacă sînt mici, aduceți-mi o porție."
> „Da, domnule!"
> Cînd ospătarul mi-a adus antreul, am văzut că erau picioare de broaște mari. M-am enervat și am spus: „Astea nu sînt picioare de broască mică!"
> „Mai mici n-am găsit, domnule", a răspuns chelnerul.
> Ca să nu fac o scenă, am preferat să mănînc picioarele de broască. Și mi-au plăcut atît de mult, încît mi-aș fi dorit să fi fost mai mari.
> Am învățat o lecție de logică.
> Analizînd problema, mi-am dat seama că concluziile mele privind meritele picioarelor de broaște mari și mici se bazaseră pe o premisă greșită. Nu din cauza dimensiunii avuseseră un gust rău. Picioarele de broască pe care le mîncasem prima dată nu erau proaspete. Asociasem gustul rău al picioarelor de broască mare cu dimensiunea lor, și nu cu prospețimea îndoielnică.

Acum vedem că pînzele de păianjen ne împiedică să gîndim corect atunci cînd pornim de la premise greșite. Multe persoane gîndesc incorect atunci cînd permit unor simboluri-cuvinte atotcuprinzătoare să le umple mintea cu premise greșite. Cuvinte sau expresii ca „mereu", „numai", „niciodată", „nimic", „fiecare", „toată lumea", „nici unul", „nu se

poate", „imposibil", „ori...ori" sînt cele mai des întîlnite premise false. În consecinţă, cînd sînt folosite în acest fel, concluziile logice la care duc sînt false.

Necesitatea plus AMP vă pot motiva să reuşiţi. Există un cuvînt care, atunci cînd este folosit cu o AMP, poate motiva o persoană să ajungă la realizări de seamă. Cînd este folosit cu o AMN, devine o scuză pentru minciuni, decepţii şi fraude. Acest cuvînt este *necesitate*. Necesitatea este mama inovaţiilor şi tatăl fărădelegilor.

Orice realizare de seamă se bazează pe anumite standarde de integritate inviolabile — parte integrantă a AMP.

În această carte veţi citi multe povestiri despre succes, ai căror eroi au fost motivaţi de *necesitate* şi în fiecare caz veţi vedea că aceste persoane au obţinut succesul fără a încălca vreun standard inviolabil de integritate. Lee Braxton este un asemeneaom.

Lee Braxton din Whiteville, North Carolina, era fiul unui fierar nevoiaş. Era al zecelea într-o familie cu 12 copii.

Deci vă daţi seama, spune dl Braxton, că am cunoscut sărăcia de timpuriu. Muncind din greu, am reuşit să ajung în clasa a şasea. Am lustruit pantofi, am livrat alimente, am vîndut ziare, am lucrat la un magazin de tricotaje, am spălat automobile şi am lucrat ca ajutor de mecanic."

Cînd a ajuns mecanic, i s-a părut că mai mult de atît nu putea face. Poate că în el nu se trezise încă acea nemulţumire care aduce inspiraţia. La timpul cuvenit, s-a căsătorit. El şi soţia lui abia supravieţuiau. Era obişnuit cu sărăcia. Şi i se părea imposibil să rupă legăturile care îl ţineau la pămînt, deşi era prost plătit şi abia reuşea să-şi întreţină familia. Cei doi soţi se luptau din greu ca să o scoată la capăt, cînd, ca să pună capac la toate, şi-a pierdut slujba. Era pe punctul să rămînă fără casă, pentru că nu putea plăti ratele ipotecare. Părea o situaţie fără ieşire.

Dar Lee era un om puternic. De asemenea, era credincios. Şi credea că *Dumnezeu este întotdeauna bun*. Aşadar, s-a rugat pentru a fi călăuzit. Ca răspuns la rugăciunea lui, a primit de la un prieten cartea *De la idee la bani*. Prietenul lui îşi pierdu-

se slujba și casa din cauza Recesiunii. Iar lectura acestei cărți îl motivase să-și recapete averea.

Acum, Lee era pregătit.

A citit cartea de mai multe ori. Căuta succesul financiar. Își spunea: „Mi se pare că trebuie să fac ceva. Trebuie să adaug ceva. Nici o carte nu poate să facă ceva în locul meu. Primul lucru pe care trebuie să-l fac este să-mi formez o Atitudine Mentală Pozitivă cu privire la capacitățile si oportunitățile mele. Trebuie să-mi aleg un scop precis. Și trebuie să țintesc mai sus decît în trecut. Dar trebuie să încep de undeva. Voi începe cu prima slujbă pe care o s-o găsesc."

Și-a căutat o slujbă și a găsit. Pentru început, n-a fost prea bine plătit.

Dar nu la multă vreme după ce citise *De la idee la bani*, Lee Braxton a organizat și a devenit președintele First National Bank din Whiteville, a fost ales primar al orașului și s-a implicat în numeroase afaceri de succes. Vedeți dvs., Lee își alesese un țel înalt — de fapt, chiar foarte înalt. Principalul lui obiectiv fusese să ajungă suficient de bogat pentru a se pensiona la 50 de ani. Și-a atins acest scop cu șase ani mai devreme — și s-a retras din afaceri cu o avere substanțială și cu un venit independent frumușel la 44 de ani. În ziua de azi, Lee Braxton duce o viață utilă. Își dedică toate eforturile pentru a-l ajuta pe Oral Roberts, evanghelistul, în parohia sa.

Nu contează slujbele pe care le-a avut și eforturile pe care le-a făcut pentru a străbate drumul de la eșec la succes. Ceea ce contează este faptul că necesitatea îl motivează pe un om care are o AMP să treacă la acțiune, fără a încălca anumite standarde bine cunoscute. Un om cinstit nu-i va înșela pe alții, nu va trișa și nu va fura din nevoie. *Cinstea este un aspect inerent al AMP.*

Necesitatea, AMN și fărădelegile. Să comparăm un asemenea om cu miile de persoane cu o AMN, care au fost condamnate la închisoare pentru furt, înșelăciune sau alte fărădelegi. Cînd îi întrebați de ce au furat, în mod invariabil răspunsul lor este: „Am fost nevoit." Și iată cum au ajuns la închisoare. Și-au permis să ajungă necinstiți deoarece pînzele de păianjen din gîndirea lor i-au făcut să creadă că nevoia îi obligă să ajungă necinstiți.

Acum cîțiva ani, Napoleon Hill, în timp ce acorda consultanță personală în biblioteca penitenciarului federal din Atlanta, a avut cîteva convorbiri confidențiale cu Al Capone. Într-una din aceste convorbiri, autorul l-a întrebat: „Cum ai ajuns în lumea crimei?"

Capone i-a răspuns prin două cuvinte: „Din nevoie."

Apoi ochii i-au fost inundați de lacrimi și și-a înăbușit emoțiile. A început să povestească despre unele lucruri bune pe care le făcuse și pe care ziarele nu le menționaseră niciodată. Bineînțeles, acestea păreau nesemnificative în comparație cu relele asociate cu numele lui.

Acest om nefericit și-a risipit viața, și-a distrus pacea minții, și-a compromis sănătatea fizică printr-o boală mortală, a răspîndit în calea lui frică și nenorociri — pentru că nu învățase niciodată să înlăture pînzele de păianjen din gîndirea sa în ce privește *nevoia*.

Iar cînd Capone i-a povestit despre faptele lui bune, despre care el considera că ar contrabalansa într-o mare măsură relele pe care le făcuse, nu făcea decît să indice în mod clar o altă pînză de păianjen care-l împiedica să gîndească corect. Un om poate neutraliza răul pe care l-a făcut printr-o căință sinceră și o viață plină de fapte bune, dar Capone nu era un asemenea om.

Însă un asemenea om a existat. Era un adolescent-problemă. Dar mama lui nu și-a pierdut niciodată speranța, chiar dacă multe dintre rugăciunile ei păreau că nu-și găsesc răspuns. Nu și-a pierdut niciodată credința, în pofida escapadelor sau a fărădelegilor fiului ei.

Era un copil-problemă. Acest tînăr a devenit un adolescent-problemă educat, intelectual, pasionat și senzual. Era tare mîndru să fie primul, chiar și în rele. Se spune că nu-și asculta părinții și profesorii, mințea și înșela, se implica în furtișaguri urîte, trișa la cărți, se lăsa în voia băuturii și a exceselor sexuale.

Dar datorită insistențelor constante și sincere ale mamei sale, care dorea ca fiul ei să revină pe drumul cel bun, *s-a luptat să se regăsească pe sine* înainte de a ajunge la fundul prăpastiei morale. Uneori îi era rușine știind că oameni cu mai

puțină educație erau capabili să reziste tentațiilor în fața cărora el se credea total neputincios. Și cum era educatsi se afla în căutare, a studiat Biblia și alte cărți de motivație din vremea aceea.

Chiar și așa, a pierdut multe bătălii cu sine însuși. Dar într-o zi a cîștigat bătălia care i-a schimbat cursul vieții, îndreptîndu-l spre victorie. Așa se întîmplă atunci cînd *continui să încerci*. În cursul unei perioade de remușcări, cînd se simțea copleșit de vinovăție, a auzit din întîmplare o conversație în care una dintre voci spunea: *„Apucă-te decitit!"*

A întins mîna după cartea cea mai apropiată, a deschis-o și a citit următoarele: „Să umblăm cuviincios, ca ziua: nu în ospețe și beții, nu în desfrînări și fapte de rușine, nu în ceartă și pizmă. Ci îmbrăcați-vă în Domnul Isus Cristos și nu vă îngrijiți de trup pentru a-i satisface poftele."

De multe ori se întîmplă astfel. După ce un om suferă o înfrîngere serioasă într-o bătălie cu sine, este pregătit. Remușcările lui pot fi atît de profunde și de sincere, încît va fi motivat să treacă imediat la acțiune și, prin perseverență, să facă schimbarea care îl conduce spre victoria finală.

Acum, tînărul era pregătit!

Iar odată ce a luat decizia irevocabilă, și-a regăsit pacea minții. *A crezut* că Puterea Divină îl va ajuta să-și depășească păcatele cu care pînă atunci luptase în zadar și și-a format o spiritualitate profundă. Viața pe care a dus-o în continuare a dovedit acest lucru. Tînărul s-a pus în slujba lui Dumnezeu și a semenilor lui.

Datorită a ceea ce a fost și a ceea ce a devenit, este considerat un om care a avut o influență foarte puternică în ce privește sprijinirea celor lipsiți de orice speranță. Numele lui era Augustin. Și a fost sanctificat de Biserica Catolică.

Este un fapt binecunoscut că puterea Bibliei a reușit să imprime pînă și epavelor umane o atitudine pozitivă. Iar datorită forței aparte a Cuvîntului Scris, aceștia au primit inspirația de a înlătura pînzele de păianjen care le întunecau judecata. Au devenit curați în gînd și în faptă. Mulți dintre ei, ca Sfîntul Augustin, s-au simțit îndemnați să se căiască profund și, aidoma lui, au fost motivați să-și pună viața în slujba lui

Dumnezeu și a omenirii. Din rîndurile acestora au apărut mulți evangheliști de seamă.

Există însă și oameni buni, cu o credință religioasă puternică, care citesc la rîndul lor Biblia, dar care, atunci cînd le recomandăm alte cărți motivaționale, ne spun: „Nu încercați să vă amestecați în treburile lui Dumnezeu." Pînzele de păianjen îi împiedică să extragă binele din tot ceea ce îi înconjoară.

Nu încercați să vă puneți în calea lui Dumnezeu. Acești oameni buni se tem să nu comită un sacrilegiu îndrăznind să exploreze puterile minții cu care ne-a înzestrat Dumnezeu: a alege, a planifica și a ne controla viitorul. Multe cărți motivaționale au rolul de a-l inspira pe cititor să-și dirijeze gîndurile, să-și controleze emoțiile și să-și creeze propriul destin. Și deseori acestea îl ajută pe cititor să înțeleagă adevărurile Bibliei.

Acest lucru este valabil, de exemplu, pentru o carte de mare succes cum este *Forța gîndirii pozitive**. În cartea lui, Norman Vincent Peale se străduiește să-l motiveze pe cititor să devină mai bun. În acest scop, el citează direct din Cartea în care cred asemenea oameni. Unele dintre citatele folosite de dr. Peale (și pe care ar fi înțelept să le memorați) sînt următoarele:

Omul este așa cum gîndește în inima lui.

De poți crede, toate sînt cu putință celui ce crede.

Cred, Doamne! Ajută necredinței mele.

După credința voastră fie vouă.

Așa și cu credința: dacă nu are fapte, e moartă.

Toate cîte cereți rugîndu-vă, să credeți că le-ați primit și le veți avea.

Dacă Dumnezeu e pentru noi, cine este împotriva noastră?

Cereți și vi se va da; căutați și veți afla; bateți și vi se va deschide.

V-am vorbit în acest capitol despre mai multe pînze de păianjen din mintea noastră. Unele dintre acestea sînt:

---

* Apărută la editura Curtea Veche, București, 1999. (*N. red.*)

1. Negative: (a) sentimente, (b) emoții și (c) pasiuni; (d) obiceiuri, (e) credințe și (f) prejudecăți
2. A vedea numai paiul din ochiul vecinului.
3. Certuri și neînțelegeri apărute din cauza confuziilor semantice.
4. Concluzii false, rezultate din premise false.
5. Folosirea unor cuvinte sau expresii restrictive sau prea cuprinzătoare ca premise de bază sau minore.
6. Ideea că nevoia te împinge la necinste.
7. Gînduri și fapte necurate.
8. Teama că a-ți folosi puterile minții este un sacrilegiu.

Vedeți, există o mulțime de pînze de păianjen — unele mici, unele mari, unele fragile, altele puternice. Dar dacă faceți o listă personală, apoi examinați îndeaproape firele fiecărei asemenea pînze, veți vedea că toate sînt impregnate cu o AMN.

Și dacă vă gîndiți puțin, veți vedea că pînza de păianjen cea mai puternic impregnată de AMN este pînza *inerției*. Inerția vă determină să nu faceți nimic, sau, dacă vă mișcați în direcția greșită, vă împiedică să opuneți rezistență sau să vă opriți. Continuați să înaintați în aceeași direcție.

Ignoranța este rezultatul inerției. Un lucru care pare logic pentru o persoană ce ignoră faptele sau metodele poate fi ilogic pentru cel care știe. Ignoranța înseamnă să luați anumite decizii pentru că refuzați să vă deschideți mintea și să aflați adevărul. Iar AMN se hrănește și se dezvoltă pe seama ignoranței. Dați-o la o parte! Cartea de față vă arată cu claritate cum o puteți înlătura.

Omul cu AMP s-ar putea să nu cunoască faptele sau nu aibă informațiile necesare. S-ar putea să nu înțeleagă. Dar el recunoaște premisa fundamentală că adevărul este adevăr, și nu fals, indiferent de lipsa lui de cunoștințe sau de înțelegere. Prin urmare, se străduiește să aibă mintea deschisă și să învețe. Trebuie să-și bazeze concluziile pe ceea ce știe, dar este pregătit să le schimbe în momentul în care află mai multe.

Veți avea curajul să înlăturați pînzele de păianjen din gîndirea dvs.? Dacă răspunsul este „da", atunci lăsați călăuza numărul 3 să vă îndrume, trecînd la Capitolul 4. Veți fi pregătit să priviți cu o minte deschisă. Veți fi pregătit să explorați

puterile minții! Și explorarea dvs. vă va conduce către o mare descoperire. Dar nimeni nu o poate face în locul dvs.

Călăuza nr. 3

GÎNDURI PENTRU REFLECȚIE

1. Sînteți ceea ce gîndiți. Gîndurile dvs. sînt influențate pozitiv sau negativ de atitudinea dvs. Examinați-vă pe dvs. înșivă. Sînteți 1) o persoană bună?... 2) rea?... 3) sănătoasă?... 4) suferindă de o boală psihosomatică?... 5) bogată?... 6) săracă? Dacă sînteți astfel, atunci 1) aveți gînduri bune... 2) aveți gînduri rele... 3) gîndurile dvs. sînt sănătoase... 4) gîndirea dvs. vă face să fiți astfel... 5) gîndurile dvs. vă aduc bogăția... 6) gîndurile dvs. vă aduc sărăcia.

2. Sentimente, emoții, pasiuni — prejudecăți, credințe, obiceiuri negative: înlăturați aceste pînze de păianjen mentale, întorcîndu-vă talismanul cu partea AMP în sus.

3. Puteți înlătura pînzele de păianjen ale pasiunilor, emoțiilor, sentimentelor, tendințelor, prejudecăților, credințelor și obiceiurilor negative din mintea dvs. întorcînd talismanul dvs. invizibil cu partea AMP în sus. Din această carte veți învăța cum să faceți aceasta.

4. Cînd vă confruntați cu o problemă care implică o neînțelegere cu alte persoane, trebuie să începeți cu dvs.

5. Un cuvînt poate cauza o ceartă, poate duce la neînțelegeri, la nefericire și la suferință. Un cuvînt spus avînd o AMP produce efecte contrare în comparație cu același cuvînt spus cu o AMN. Un cuvînt poate aduce pace sau război, un da sau un nu, dragoste sau ură, integritate sau necinste.

6. Să începem printr-o întîlnire a minților. Cînd dr. Fosdick a provocat o întîlnire a minților, tînărul a ajuns singur la concluzia că nu este ateu, ci că el crede în Dumnezeu.

7. Picioarele de broască l-au învățat logica. Cînd faceți o judecată bazată pe inferență, asigurați-vă că premisele majore și minore sînt corecte.

8. Cuvinte restrictive și atotcuprinzătoare cum sînt „întotdeauna", „numai", „niciodată", „nimic", „fiecare", „toată lumea", „nici unul", „nu se poate", „imposibil" — nu trebuie folosite ca premise în raționamente dacă nu sînteți sigur de corectitudinea lor.

9. Cuvîntul-cheie este *nevoia*. Nevoia vă motivează să atingeți scopuri înalte, bazate pe onestitate și integritate personală sau vă motivează să obțineți anumite rezultate prin înșelăciune ori necinste?

10. Un adolescent-problemă: poate cunoașteți unul. Dar nu vă pierdeți speranța. Poate că nu va ajunge un sfînt. Dar într-o zi poate va transforma lumea lui și pe a dvs. într-un loc mai bun.

11. *Dirijați-vă* gîndurile; *controlați-vă* emoțiile; și *modelați-vă* destinul! Memorați și repetați frecvent frazele de automotivare citate din Biblie la pagina 60.

12. Învățați să separați „faptele" de ficțiune. Apoi învățați diferența dintre faptele importante și cele neimportante.

DIRIJAȚI-VĂ GÎNDURILE CU O AMP
PENTRU A VĂ CONTROLA EMOȚIILE
ȘI A VĂ MODELA DESTINUL.

4

Veți îndrăzni să explorați puterile minții dvs.?

„Ești o minte cu un trup!"

Deoarece sînteți o minte, deţineţi puteri mistice — puteri cunoscute şi necunoscute. Îndrăzniţi să exploraţi puterile minţii dvs.! Dar de ce le-aţi explora?

Atunci cînd veţi face descoperirile care vă aşteaptă, acestea vă pot aduce: (1) sănătate fizică, mentală şi morală, fericire şi bunăstare; (2) succes în ceea ce aţi ales să întreprindeţi; şi chiar (3) un mijloc de a influenţa, utiliza, controla sau a intra în armonie cu forţele cunoscute şi necunoscute.

Îndrăzniţi să investigaţi toate forţele non-fizice aflate dincolo de tărîmul proceselor fizice cunoscute — forţe pe care le puteţi folosiţi atunci cînd veţi învăţa să le aplicaţi. Nu va fi prea dificil pentru dvs. — nu mai dificil decît atunci cînd deschideţi prima oară un televizor.

Chiar şi un copil mic poate alege programul de televiziune preferat. Cînd face asta, el nu ştie nimic despre construcţia staţiei de transmisie sau a receptorului său, nici despre tehnologia implicată. Dar nu e nici o problemă. Copilul nu trebuie să ştie decît cum să răsucească sau să apese pe butonul potrivit.

În acest capitol, veţi vedea cum puteţi răsuci sau apăsa pe butonul potrivit ca să obţineţi ceea ce vreţi de la cea mai eficientă maşină electrică concepută vreodată. Deşi această maşină este opera sublimă a Puterii Divine, ea vă aparţine. Din ce este ea alcătuită? Printre altele, este compusă din peste 80 de trilioane de celule electrice. Firește, are multe părți componente lar fiecare dintre acestea este în sine un mecanism electric.

O anumită parte a ei este o adevărată minunăție electrică. Cu toate acestea, această parte cîntărește doar 1,5 kg. Meca-

nismul său este format din peste 10 miliarde de celule care generează, recepționează, înregistrează și transmit energie.

Ce este această mașină magnifică pe care o dețineți? Corpul dvs. Sînteți și veți fi întotdeauna aceeași ființă, chiar dacă vă pierdeți un braț, un ochi sau o altă parte a corpului.

Iar minunăția aceea electrică? *Creierul dvs. și sistemul dvs. nervos.* Este mecanismul care asigură controlul corpului și *funcționarea minții.*

La rîndul ei, mintea dvs. are mai multe părți. Una dintre ele este cunoscută sub numele de conștient, iar cealaltă este subconștientul. Cele două părți se sincronizează. Funcționează împreună. Oamenii de știință au aflat o mulțime de lucruri despre partea conștientă. Dar abia cu 100 de ani în urmă am început să explorăm vastul teritoriu necunoscut al subconștientului — chiar dacă omul primitiv a folosit în mod deliberat puterile mistice ale subconștientului încă de la începutul istoriei sale, iar indigenii din Australia și alte popoare primitive practică pe scară largă acest lucru chiar și în ziua de azi.

Haideți să pornim în explorare!

Zi de zi, pe toate căile, devin tot mai bogat. Haideți să începem prin a-l însoți pe Bill McCall din Sydney, Australia, într-o călătorie de la eșec și înfrîngere la succes și realizare.

La vîrsta de 19 ani, Bill și-a început propria afacere în domeniul marochinăriei. A eșuat. La 21 de ani, a candidat la Congresul Federal. A eșuat din nou. Dar se pare că în loc să-l strivească, aceste înfrîngeri și altele l-au motivat pe tînărul australian să-și formeze acel tip de nemulțumire care trezește inspirația.

Așadar, a pornit în căutarea regulilor succesului

Vedeți dvs., Bill McCall voia să fie bogat și s-a gîndit că poate găsi reguli pentru dobîndirea bunăstării în cărțile motivaționale. Prin urmare, în timp ce studia secțiunea de cărți motivaționale a bibliotecii, pe Bill l-a intrigat titlul *De la idee la bani*. A împrumutat cartea și a început să citească. A citit-o o dată, apoi a citit-o din nou. Și nici atunci cînd a citit-o a treia oară, Bill McCall n-a reușit să înțeleagă exact cum trebuia să aplice principiile prin care își cîștigaseră averea unii dintre cei mai bogați oameni din lume. El ne-a povestit:

„Citeam *De la idee la bani* pentru a patra oară, plimbîndu-mă pe o stradă comercială din Sydney. Și atunci s-a întîmplat! S-a întîmplat dintr-odată. M-am oprit în dreptul ferestrei unei măcelării și m-am uitat în sus. Chiar în acea fracțiune de secundă, am avut o străfulgerare de inspirație." A zîmbit și a continuat:

„Am exclamat cu voce tare: «Asta e! Am înțeles!» Izbucnirea mea emoțională m-a lăsat perplex. La fel și pe o doamnă care trecea pe acolo. S-a oprit și s-a uitat uimită la mine M-am grăbit spre casă cu noua mea descoperire." A continuat cu seriozitate:

„Vedeți dvs., citeam «Pasul 3», intitulat *Autosugestia*. Subtitlul era *Mediul influențării minții subconștiente*.

Acum îmi amintesc că în copilărie tatăl meu citea cu voce tare din cărticica lui Emil Coué, *Self-Mastery Through Conscious Autosuggestion* (*Stăpînirea de sine prin autosugestie conștientă*)" Apoi s-a uitat la Napoleon Hill și a spus:

„Ați subliniat în cartea dvs. faptul că dacă Emil Coué a reușit să-i ajute pe oameni să evite bolile și să-și restabilească sănătatea prin autosugestie conștientă, atunci autosugestia poate fi folosită și pentru a te îmbogăți sau pentru orice alt lucru pe care ți-l dorești. «Îmbogățește-te prin autosugestie»: asta a fost descoperirea mea. Era un concept nou pentru mine." Apoi McCall a descris principiile. Părea să le fi memorat direct din carte.

„Știți, autosugestia este metoda de control prin care un individ poate să-și hrănească în mod voluntar subconștientul cu gînduri creative sau prin care, din neglijență, le permite gîndurilor distructive să-și croiască drum în îmbelșugata grădină a minții sale.

Cînd citești cu voce tare de două ori pe zi, cu emoție și atenție deosebită, o frază care exprimă dorința ta de a cîștiga bani, cînd te vezi și te simți deja în posesia banilor, îi comunici direct minții, în subconștient, obiectul dorinței tale. Prin repetarea acestei proceduri, creezi în mod voluntar obiceiuri de a gîndi care sînt favorabile eforturilor tale de a-ți transpune dorința în echivalentul ei monetar.

Permiteți-mi să repet: Cel mai important este ca atunci cînd citești fraza ce reflectă dorința ta să te străduiești să-ți dezvolți conștiința banilor, să o faci cu emoție și sentimente puternice.

Capacitatea ta de a folosi principiile autosugestiei va depinde în mare măsură de capacitatea de a te concentra asupra unei dorințe anume, pînă cînd aceasta devine una arzătoare

Cînd am ajuns acasă, cu respirația tăiată, pentru că alergasem, m-am așezat imediat la masa din sufragerie și am scris: «Scopul meu principal este să ajung milionar pînă în 1960.»" Uitîndu-se mai departe la Napoleon Hill, a continuat: „Ați menționat faptul că o persoană trebuie să precizeze suma de bani pe care o dorește și să specifice o dată anume. Am făcut și asta."

Bărbatul cu care vorbeam nu era tînărul Bill McCall care eșuase la vîrsta de 19 ani A devenit cunoscut sub numele de onorabilul William V. McCall, cel mai tînăr membru al parlamentului australian din toate timpurile; fost președinte al comitetului de directori ai filialei Coca-Cola din Sydney; și director a 22 de corporații familiale. Iar în ceea ce privește bogățiile — a devenit milionar și la fel de bogat ca unii dintre cei despre care citise în cartea care i-a trezit inspirația de *a explora puterea subconștientului său cu ajutorul autosugestiei.* (Întîmplător, a devenit milionar cu patru ani înainte de data planificată!)

Zi de zi, pe toate căile, devin din ce în ce mai bun! *Veți observa că folosim termenul de autosugestie cu aceeași semnificație ca termenul „autosugestie conștientă" folosit de Emile Coué.*

McCall și-a amintit că atunci cînd era copil, pe tatăl lui îl ajutase mult o descoperire extraordinară, găsită într-o carte de pe vremea aceea — o descoperire pe care o poate face și o poate folosi orice bărbat, femeie sau copil. La fel ca Bill McCall și tatăl lui, și dvs. puteți folosi în modul potrivit puterea autosugestiei conștiente.

Emile Coué a avut revelația autosugestiei conștiente pentru că a îndrăznit să exploreze puterile propriei sale minți și ale minților altora. Înainte de a-și face marea descoperire, el folosea hipnoza pentru a vindeca bolile fizice ale pacienților.

Dar după marea descoperire, care în realitate se baza pe o lege simplă a naturii, a renunțat la hipnoză.

Dar cum a găsit și a recunoscut această lege a naturii?

Marea descoperire a lui Emile Coué a avut loc atunci cînd a găsit răspunsul la unele întrebări pe care și le pusese. Acestea erau:

Întrebarea nr. 1: Ce anume produce vindecarea, sugestia doctorului sau sugestia din mintea pacientului?

Răspuns: Coué a demonstrat în mod definitiv că mintea pacientului era cea care, în mod conștient sau subconștient, transmitea sugestia la care corpul și mintea lui reacționau. *În lipsa autosugestiei (inconștiente) sau a autosugestiei conștiente,* sugestiile externe nu sînt eficace.

Întrebarea nr. 2: Dacă sugestia doctorului stimulează sugestia internă a pacientului, de ce pacientul nu poate folosi asupra sa sugestii pozitive de însănătoșire? Și de ce nu se poate abține de la sugestii negative, care îi fac rău?

Răspunsul la a doua întrebare a apărut rapid: Oricine, chiar și un copil, poate fi învățat să-și dezvolte o atitudine mentală pozitivă. Metoda este de a repeta afirmații pozitive cum ar fi: *Zi de zi, pe toate căile, prin grația lui Dumnezeu, devin din ce în ce mai bun.*

În cartea de față, veți întîlni numeroase expresii de automotivare pe care să le folosiți pentru a vă autosugestiona. Iar dacă pentru moment nu știți să folosiți autosugestia, pînă la sfîrșitul cărții cu siguranță veți învăța.

În pragul morții. În Statele Unite, în fiecare an, se nasc peste 450 000 de copii nelegitimi și peste un milion și jumătate de adolescenți intră pe porțile instituțiilor penale pentru furturi de mașini și alte delicte. În multe cazuri, aceste tragedii personale ar putea fi evitate dacă: (1) părinții ar învăța cum să folosească sugestia în modul potrivit și (2) copiii lor ar fi învățați cît de eficientă este autosugestia spirituală. Printr-o folosire adecvată a sugestiei, acești tineri pot fi motivați să-și formeze standarde morale inviolabile, cu ajutorul autosugestiei conștiente. Și aceasta i-ar ajuta să neutralizeze sau

să respingă într-o manieră inteligentă sugestiile nedorite ale colegilor lor.

Firește, pe parcursul vieții sale, fiecare individ răspunde mai des la autosugestie (*inconștientă*) decît la autosugestia *conștientă*. În asemenea situații, el se conformează unor obiceiuri și impulsurilor interioare ale subconștientului. Cînd un om cu o AMP se confruntă cu o problemă personală serioasă, formulele de motivare țîșnesc din subconștient în conștient pentru a-i veni în ajutor. Acest lucru este adevărat mai ales în cazuri de urgență — în special, cînd se află în pragul morții. Acesta a fost și cazul lui Ralph Weppner din Toowoomba, Queensland, Australia, unul dintre participanții la cursul nostru „AMP — Știința succesului".

Era 1:30 dimineața. Într-un mic salon de spital, două asistente stăteau de veghe lîngă trupul lui Ralph. La 4:30 în după-amiaza precedentă, familia lui fusese chemată de urgență la spital. Cînd au ajuns la căpătîiul patului său, Ralph era în comă, în urma unui grav atac de cord. Acum familia se afla pe culoar și fiecare se frămînta sau se ruga în felul lui.

În salonul slab iluminat, două asistente se luptau din greu să-i simtă pulsul — cîte una la fiecare mînă. Cum Ralph nu ieșise din comă în cursul celor șase ore și medicul făcuse tot ce-i stătuse în puteri, acesta părăsise salonul. Se dusese în vizită la un alt pacient din spital, aflat la rîndul lui într-o stare critică.

Ralph nu putea să se miște, nu putea să vorbească și nu simțea nimic. Dar auzea vocile asistentelor. În anumite momente din această perioadă, reușea să gîndească destul de clar. A auzit-o pe una dintre asistente exclamînd neliniștită:

„Nu respiră! Îi simți pulsul?"

Răspunsul a fost „Nu."

Auzea iar și iar întrebarea și răspunsul: „Acum simți ceva?" „Nu."

„Sînt bine, s-a gîndit el, dar trebuie să le spun. Trebuie să le spun într-un fel."

În același timp, îl amuza faptul că asistentele se lăsau păcălite în acest fel. „Mă simt chiar bine. Nu o să mor. Dar cum — cum să le spun?"

Atunci și-a amintit formula de automotivare pe care o învățase: *Poți să faci aceasta, cu condiția să crezi că poți!*

Încercă să-și deschidă ochii, dar se pare că cu cît încerca mai mult, cu atît era mai greu. Pleoapele nu ascultau de voința lui. Încercă să-și miște brațul, piciorul, capul — dar nu simțea nici o reacție. De fapt, nu simțea absolut nimic. Încercă iar și iar să-și deschidă ochii, pînă cînd în cele din urmă auzi cuvintele: „Am văzut că i se zbate o pleoapă — e încă aici."

„Nu-mi era frică, spune Ralph, și mă gîndeam în continuare cît este de amuzant. Din cînd în cînd, una dintre asistente mă chema: «Ești aici, dl Weppner? Ești aici?» La care eu încercam să răspund cu o mișcare a pleoapei, ca să le spun că eram în ordine — eram încă acolo."

A durat destul de mult pînă cînd, printr-un efort constant, Ralph a reușit să-și deschidă întîi un ochi, apoi și pe celălalt. Atunci s-a întors și doctorul. Cu o măiestrie și o perseverență extraordinară, doctorul și asistentele l-au readus la viață.

Formule de convingere tainice. Dar autosugestia — *Poți să faci aceasta, cu condiția să crezi că poți!* — pe care o învățase la cursul „AMP — Știința succesului" a fost cea care l-a ajutat să-și revină cînd se afla în pragul morții.

Cărțile pe care le citim și gîndurile noastre ne influențează mintea în subconștient. Există însă și forțe invizibile care, la rîndul lor, au o influență puternică, chiar dacă se află dincolo de tărîmul conștiinței.

Aceste forțe nevăzute pot avea surse fizice cunoscute sau surse necunoscute. Înainte de a discuta despre cele necunoscute, haideți să ilustrăm aceasta printr-un exemplu care, de la publicarea lucrării *Hidden Persuaders* (*Formule de convingere ascunse*) a lui Vance Packard, este deja un fapt bine cunoscut. Povestea a apărut mai întîi în ziarele americane, apoi a fost preluată de reviste. Să ne referim la un articol apărut într-o importantă revistă națională pe tema reclamelor subliminale. Articolul povestește despre un experiment desfășurat într-o sală de cinema din New Jersey, în care pe ecran au fost proiectate mesaje publicitare cu o asemenea viteză, încît privitorii nu le-au înregistrat în mod conștient.

În decurs de șase săptămîni, cele peste 4 000 de persoane care au vizionat spectacolele au fost supuse în mod involuntar acestui test. Pe ecran erau proiectate — printr-un proces special, care le făcea invizibile cu ochiul liber — două mesaje publicitare privind două produse disponibile în holul cinematografului. La capătul celor șase săptămîni, au fost publicate rezultatele: în cazul unuia dintre produse, vînzările crescuseră cu peste 50%, iar în cazul celuilalt cu aproape 20%.

Inventatorul acestui proces a explicat faptul că, deși mesajele erau invizibile, ele avuseseră efect asupra multor persoane din public datorită capacității subconștientului de a absorbi impresii care sînt prea rapide pentru a fi înregistrate conștient.

Cînd povestea a apărut în presă, publicul a fost oripilat „de această încercare de a ne dirija obiceiurile de a gîndi, deciziile de a cumpăra și procesele de gîndire" prin folosirea sugestiilor subliminale. Oamenilor le era frică. Se temeau de o „spălare a creierelor" în forma sa cea mai subtilă. Pe noi ne uimește însă faptul că cineva n-a încercat abordarea AMP. Sugestia subliminală poate fi folosită și în cazul unor obiective dezirabile. Toată lumea știe că puterea poate fi folosită pentru a face bine sau rău, în funcție de modul în care este direcționată.

Odată ce experimentul și-a dovedit intenția, nu e nevoie de prea multă imaginație ca să înțelegeți ce rezultate benefice ar avea asupra privitorilor următoarele formule de automotivare proiectate pe un ecran de cinematograf:

Dumnezeu este întotdeauna bun!

Zi de zi, pe toate căile, prin grația lui Dumnezeu, devin din ce în ce mai bun!

Să ai curajul să înfrunți adevărul!

Tot ce mintea unui om poate concepe și poate crede se poate realiza cu o AMP!

Orice obstacol poartă în el sămînța unei binefaceri pe măsură pentru cei ce au o atitudine mentală pozitivă!

Poți să faci un anume lucru, cu condiția să crezi că poți!

Aceasta ar fi o abordare AMP, bineînțeles, cu condiția de a obține în avans consimțămîntul publicului.

O altă ilustrare a unei cunoscute forțe fizice care ne afectează subconștientul este efectul radarului asupra navigatorilor.

De ce s-au scufundat navele *Andrea Doria* și *Valchem*? Cînd *Andrea Doria*, condusă de Pierre Clamai, și *Stockholm*, aflată sub comanda căpitanului H. G. Nordenson, s-au ciocnit la circa 50 de mile de insula Nantucket, au murit 50 de persoane.

Andrea Doria a fost observată de operatorul radar al navei *Stockholm* cînd navele se aflau la 10 mile distanță una de alta.

Pachebotul de lux Grace Line, *Santa Rosa*, condus de căpitanul Frank S. Siwik, s-a ciocnit cu petrolierul *Valchem* pe 26 martie 1959, la 22 de mile de coasta New Jersey-ului. Au fost uciși patru membri ai echipajului. Secundul Mate Walter Wells, operatorul radar de pe *Santa Rosa*, afirmă că făcuse două scheme ale rutei petrolierului *Valchem*.

În ambele cazuri, investigațiile nu au reușit să explice adevărata cauză a acestor coliziuni. Oare undele emise de instrumentele radar să fi reprezentat cauza reală? Poate că Sidney A. Schneider cunoaște răspunsul.

În adolescență, Sidney A. Schneider din Skokie, Illinois, a început să fie interesat de hipnotism cînd l-a văzut pe fratele lui mai mare, student la universitate, cum și-a hipnotizat cu succes primul său subiect. În cursul carierei sale de afaceri, a devenit operator radio și inginer electronist.

În timpul celui de-al doilea război mondial, Sidney Schneider a fost o parte vitală a sistemului cunoscut sub numele de „I.F.F." — „Information, Friend or Foe" („Informație, prieten sau dușman"). Treaba lui era să verifice dacă toate navele care părăseau țara erau echipate cu dispozitive radar. A observat că uneori operatorii radar cădeau în transă. *Cînd își reveneau, nu erau conștienți de ceea ce li se întîmplase.*

Datorită cunoștințelor sale de hipnoză și electronică, Schneider a ajuns la concluzia că această hipnoză a angajaților companiilor navale se producea cînd undele emise de radar intrau în rezonanță cu undele creierului operatorului. Pe baza acestei teorii, a modificat undele emise de instrumentul radar și a eliminat astfel pericolul căderii în transă.

Sidney Schneider ne-a dezvăluit că și-a transpus concluziile despre principiul care inducea transa operatorilor radar în Dispozitivul de sincronizare a undelor creierului, o mașină pe care a inventat-o după război.

Ce este Dispozitivul de sincronizare a undelor creierului?

Este un instrument electronic, destinat a induce diverse niveluri de hipnoză prin stimularea subliminală și fotonică (cu ajutorul luminii) a undelor creierului. Instrumentul poate fi folosit ca atare sau împreună cu un casetofon care înregistrează sugestiile verbale ale terapeutului. Asupra pacientului nu se folosesc nici un fel de conexiuni fizice sau dispozitive de atașare. Se obțin rezultate la orice distanță la care este vizibilă lumina produsă de mașină. Aparatul induce diverse niveluri de hipnoză, de la hipnoza ușoară la cea profundă, la peste 90% din subiecți, într-un interval mediu de timp de 3 minute.

Într-un experiment realizat cu Dispozitivul de sincronizare a undelor creierului, nici una dintre persoanele implicate nu a fost informată în legătură cu mașina sau cu posibilitățile acesteia. Nici nu li s-a spus că sînt supuse unui experiment. Cu toate acestea, la 30% dintre persoane s-au manifestat diverse grade de hipnoză, de la hipnoza ușoară la cea profundă.

„De ce și cum funcționează Dispozitivul de sincronizare a undelor creierului?", am întrebat noi.

„Este la fel ca un transmițător de televiziune", a spus Schneider. „Creierul uman produce impulsuri (unde) electrice în mai multe frecvențe. Această informație a fost aplicată în medicină din 1929 și la inventarea eletroencefalografului, cunoscut sub numele de EEG, un aparat pentru înregistrarea undelor creierului.

Mașina mea operează foarte asemănător cu un sistem de televiziune, a continuat Schneider. Motivul pentru care imaginea de pe sistemul receptor nu se mișcă în sus și în jos este că impulsurile generate în cadrul aparatului se sincronizează cu impulsurile corespunzătoare generate de stația de televiziune transmițătoare. Receptorul este forțat să opereze la o viteză controlată de transmițător și *imaginea trebuie să se supună*.

La fel ca transmițătorul unei stații de televiziune, Dispozitivul de sincronizare a undelor creierului produce impulsuri de sincronizare. Iar prin stimulare fotonică, undele trimise de dispozitiv determină *o anumită frecvență fixă* a undelor creierului. În acest punct se poate induce hipnoza. Comparați creierul dvs. cu un sistem de recepție și Dispozitivul de sincronizare a undelor creierului cu un transmițător de televiziune."

Pe măsură ce citiți, veți vedea că vă puteți compara creierul atît cu un sistem de recepție, cît și cu un transmițător de televiziune.

Un dram de cunostințe devine un lucru periculos. Tocmai am explorat cîteva dintre forțele nevăzute provenite din *cauze fizice cunoscute*. Acum vom merge mai departe pe tărîmul necunoscutului: domeniul incitant al fenomenelor paranormale, cum sînt:

1. Percepția extrasenzorială . . capacitatea de a conștientiza sau de a răspunde la un eveniment sau o influență externă nepercepută prin mijloace senzoriale. Aici sînt incluse:
   (a) Telepatia . . . . . transferul gîndurilor
   (b) Clarviziunea . . . . . puterea de a discerne obiecte care nu sînt percepute prin simțuri
   (c) Previziunea . . . . . capacitatea de a vedea în viitor
   (d) Previziunea . . . . . capacitatea de a vedea în trecut
2. Telekinezia . . . . . efectul minții asupra unui obiect.

Să fim realiști și să rămînem cu picioarele pe pămînt. Să explorăm necunoscutul dînd dovadă de bun-simț! Dacă nu vă folosiți logica și vă lăsați copleșit de pînzele de păianjen din mintea dvs., sînteți în pericol. Faptele trebuie să fie treptele care vă conduc peste fluviul îndoielii. Prin urmare, lăsați-vă condus pe calea cea sigură de o călăuză experimentată. Și noi vă vom face cunoștință cu o asemenea călăuză. Dar înainte de asta, să vorbim despre trecut.

Celebra carte a lui Thomas J. Hudson, *The Law of Psychic Phenomena* (*Legea fenomenelor paranormale*), la publicarea ei în 1893, a cunoscut un mare succes. Conținea multe povești in-

citante despre experiențe paranormale. A stimulat imaginația a zeci de mii de oameni care au citit-o. Unii dintre ei erau pregătiți. Alții nu.

De atunci, interesul public pentru fenomenele paranormale a crescut rapid. Dar multe persoane, care nu erau pregătite corespunzător, au alunecat pe panta escrocheriei. Aceasta din cauza interesului magnetic și a uluirii pe care le-a trezit în ele un dram de cunoștințe despre puterile paranormale. Unele persoane, lipsite de o educație adecvată, de maturitate în gîndire și de stabilitate emoțională, au tendința să se lase fascinate de aceste lucruri curioase. E ușor de înțeles de ce atîția lideri religioși, oameni de știință și persoane responsabile pentru bunăstarea oamenilor au considerat că studiul fenomenelor paranormale este un adevărat blestem:

1. Imaginația o lua razna, ceea ce amenința sănătatea mentală a oamenilor.
2. Era greu de făcut o distincție clară între realitate și ficțiune.
3. Publicul cădea în mrejele hipnozei practicate de amatori și iluzioniști, precum și ale înșelăciunilor și ale fraudelor practicate de fachiri, mediumuri și șarlatani.
4. Principiile religioase de bază erau distorsionate într-o direcție capabilă să provoace rău.

Toate lucrurile asociate cu fenomenele paranormale au devenit respingătoare. Era un subiect tabu.

În ciuda pericolelor, a tabuurilor și a ostracizării sociale sau profesionale, au existat oameni curajoși, onorabili, cu bun-simț care au avut curajul să le exploreze în căutarea adevărului.

Dar ceea ce a conferit un caracter respectabil studiului fenomenelor paranormale a fost lupta îndelungată și curajoasă a dr. Joseph Banks Rhine, fost cercetător la Universitatea Duke, inspirat și asistat de soția lui, Dr. Louisa E. Rhine.

Acest fapt s-a datorat caracterului impecabil al dr. Rhine și celor 30 de ani de experimente de laborator *controlate*, bazate pe legi matematice. A avut o sarcină dificilă, deoarece anumite fenomene paranormale spontane nu se pot reproduce în condiții de laborator. Asemenea fenomene apar cînd te

așteptați mai puțin și cel mai adesea atunci cînd o persoană se află într-o stare de profundă tulburare emoțională sau este posedată de o dorință obsesivă — de multe ori, simultan cu moartea cuiva drag.

Westinghouse investește în comunicațiile prin percepție extrasenzorială. În ziua de azi, se pare că orice autor care abordează tema fenomenelor paranormale se străduiește să-și asigure protecția pe care i-o poate oferi caracterul respectabil al dr. Rhine, referindu-se la acesta și la Universitatea Duke pentru a-și face mai „digerabile" propriile teorii. Nici noi nu facem excepție. Vă sugerăm cu tărie ca, în caz că sînteți interesat să aflați mai multe amănunte, să citiți *The Reach of the Mind* (*Cît de departe poate merge mintea*) și celelalte cărți la care dr. Rhine este autor sau coautor. Recomandarea noastră: lăsați-vă călăuzit de dr. Joseph Banks Rhine.

Dar în ce măsură a reușit munca dr. Rhine să înfrîngă rezistența față de cercetarea și credința în aceste stranii puteri ale minții? După noi, o dovadă nepărtinitoare în acest sens este faptul că oameni de afaceri cu simț practic sînt convinși de realitatea fenomenelor și întreprind propriile lor experimente; într-un interviu, dr. Peter A. Castruccio, director al Institutului de Astronautică Westinghouse, a confirmat faptul că oamenii de știință de la acest institut sînt angajați în cercetări privind utilizarea telepatiei și a clarviziunii pentru comunicațiile la mare distanță. De asemenea, decizia dr. Castruccio de a se angaja în acest extraordinar experiment a fost luată abia în urma a numeroase discuții îndelungate cu dr. Rhine.

Oare căutarea unor metode și mijloace de a stăpîni telepatia și clarviziunea și de a le aplica la scară comercială va fi încununată de succes? Răspunsul nostru este următorul: pînă nu demult, oamenii luau în derîdere idei care atunci li se păreau incredibile, dar astăzi sînt ceva cît se poate de obișnuit: (a) transformarea materiei în energie și a energiei în materie; (b) divizarea atomului; (c) sateliții artificiali; (d) motoarele cu reacție; (e) diverse lucruri pe care le folosim în fiecare zi, cum ar fi televiziunea.

Și ce spuneți de calculatorul electronic, care a fost conceput pornind de la calculatorul uman — creierul uman și sis-

temul nervos? Fiecare dispozitiv de acest gen a fost conceput și realizat de oameni cu o AMP! Mașini care operează cu viteza luminiii — 300 000 de kilometri pe secundă! Mașini care efectuează 40 000 de operații aritmetice pe secundă, capabile să-și detecteze și corecteze propriile erori! Mașini care au devenit realitate deoarece omul le-a construit folosind circuite electrice a căror funcționare, în multe privințe, este similară cu bine cunoscuta activitate electrică a sistemului nervos din propriul lui corp fizic. Răspunsul nostru:

Ceea ce mintea omului poate concepe și poate crede se poate realiza cu o AMP!

Dar nici o mașină sau invenție realizată de mîna omului nu este atît de minunată ca magnificul dvs. calculator uman: creierul dvs. și sistemul dvs. nervos, înzestrate cu puterea activității electrice.

Omul este mai mult decît un trup cu o minte.

Sînteți o minte cu un trup — o minte care posedă și este influențată de forțe cunoscute și necunoscute! O minte compusă din două părți: conștientul și subconștientul.

Aici am pus accentul pe conceptul de subconștient — pe puterile și forțele cunoscute și necunoscute care îl influențează. Dar cum rămîne cu mintea conștientă? Este la fel de importantă. Și veți citi mai multe despre ea în capitolul următor, intitulat ...*Și ceva în plus!*

Dacă cele citite nu v-au ajutat să vă formați o idee despre cum puteți răsuci sau apăsa pe butonul potrivit pentru a obține ceea ce vreți de la mașina dvs., îndrăzniți să explorați puterile minții dvs. Lăsați-vă călăuzit de călăuza nr. 4... *Și ceva în plus!*

Călăuza nr. 4

GÎNDURI PENTRU REFLECȚIE

1. *Sînteți o minte cu un trup.* Trupul dvs. este o mașinărie electrică. Creierul dvs. este un mecanism care reprezintă o adevărată minunăție electrică.
2. Mintea dvs. are două părți: conștientul și subconștientul. Acestea funcționează împreună.

3. *Autosugestia conștientă și autosugestia* reprezintă unul și același lucru, fiind total opuse *sugestiei inconștiente*. Prin *autosugestie*, din subconștient se trimit automat mesaje către mintea conștientă și către diverse părți ale corpului. Mintea subconștientă este sediul obiceiurilor, al memoriei, al standardelor de comportament inviolabile etc.

4. *Zi de zi, în toate privințele, devin din ce în ce mai bun*. Afirmațiile de acest gen, repetate frecvent, rapid și cu implicare emoțională, influențează mintea subconștientă și trezesc în ea o reacție. Bill McCall a ajuns la bunăstare folosind autosugestia.

5. Marea descoperire a lui Coué a fost următoarea: puteți folosi sugestii sănătoase, pozitive pentru a vă ajuta pe dvs. înșivă. De asemenea, vă puteți abține de la sugestiile negative, dăunătoare.

6. Învățați să folosiți *sugestia* potrivită pentru a-i influența pe alții. Învățați să folosiți autosugestia conștientă potrivită. Cînd o veți face, veți dobîndi sănătate fizică, mentală și morală, fericire și succes.

7. *Puteți să faceți un anumit lucru dacă aveți o AMP și credeți că este posibil*.

8. Formule de convingere ascunse: Folosiți abordarea AMP.

9. Creierul dvs. trimite în exterior energie sub forma undelor cerebrale. Iar această energie este o putere care poate influența o altă persoană sau un obiect.

10. Un dram de cunoștințe poate deveni un periculos. Îndrăzniți să explorați puterile minții dvs. Cînd pășiți pe teritoriul periculos, neexplorat al fenomenelor paranormale, lăsați-l pe dr. Joseph Banks Rhine să vă fie călăuză.

ZI DE ZI, PE TOATE CĂILE,
PRIN GRAȚIA LUI DUMNEZEU,
DEVIN DIN CE ÎN CE MAI BUN
CU AJUTORUL AMP

...Și ceva în plus

Ați încercat cu adevărat — și totuși ați dat greș?

Poate ați dat greș pentru că era nevoie de *ceva mai mult* pentru a dobîndi succesul pe care-l căutați. Axioma lui Euclid spune: „Întregul este egal cu suma tuturor părților sale și este mai mare decît oricare dintre părțile sale." Acest lucru poate fi asociat, asimilat și aplicat în cazul oricărui rezultat sau al oricărei realizări. Și reciproc, oricare parte este mai mică decît întregul. Prin urmare, pentru a obține întregul, este important să puneți la un loc toate părțile necesare.

O atitudine mentală negativă este una dintre principalele cauze ale eșecului. Poate ignorați în mod inutil anumite fapte, forțe sau legi universale. Poate pe multe dintre ele le cunoașteți, dar nu reușiți să le aplicați în cazul unei anumite nevoi. Poate nu știți cum să influențați, să folosiți, să controlați sau să intrați în armonie cu forțele cunoscute și necunoscute.

Cînd căutați succesul cu o AMP, încercați și iar încercați. Continuați să căutați pentru a găsi *ceva în plus*. Dau greș aceia care, atunci cînd se confruntă cu înfrîngerea, încetează să mai caute acel *ceva în plus*.

După ce aflați acel „ceva în plus" și cunoașteți metoda, totul devine simplu! Dacă-i dați unui copil un joc de puzzle, s-ar putea să nu știe să-l rezolve. Dar dacă se străduiește în mod constant și învață cum să-l rezolve, după aceea îl poate asambla foarte repede. Dvs. nu sînteți un copil. Însă poate că ați dori să rezolvați anumite jocuri de puzzle pe care vi le oferă viața. Le puteți rezolva mai ușor dacă folosiți AMP. De exemplu, a fost odată un autor de cîntece care a compus o melodie, dar nu reușea să o publice. George M. Cohan a cumpă-

rat-o și a adăugat *ceva*. Acel *ceva în plus* i-a adus lui George M. Cohan o avere. Nu adăugase decît trei cuvintele: *Hip, hip, ura!*

Thomas Edison a făcut peste zece mii de încercări pentru a produce un bec cu incandescență. Dar după fiecare înfrîngere, a continuat să caute acel *ceva în plus* pînă cînd l-a găsit. Cînd necunoscutul i-a devenit cunoscut, i-a permis să fabrice nenumărate becuri electrice. A fost suficient să aplice legile universale care existaseră dintotdeauna, dar care nu fuseseră recunoscute ca aplicabile pentru respectiva invenție.

Există numeroase remedii și mijloace de prevenire a bolilor. Dar s-ar putea ca la un moment dat ele să nu fie cunoscute. Vaccinul antipoliomielitic a devenit cunoscut abia după ce dr. Jonas Edward Salk a folosit anumite principii universale, care înainte nu fuseseră aplicate de știința medicală pentru prevenirea acestei temute maladii.

Puteți cîștiga un milion de dolari folosind o formulă a succesului. Dacă vă pierdeți banii, puteți cîștiga un alt milion — și chiar mai mult! Asta cu condiția să cunoașteți formula și s-o aplicați. Să presupunem că nu ați recunoscut formula care v-a ajutat să cîștigați primul milion. E posibil ca a doua dvs. încercare să dea greș, pentru că v-ați abătut de la principiile succesului. La a doua încercare, poate fi nevoie să faceți unele ajustări, pentru că împrejurările s-au schimbat. Dar principiile rămîn aceleași.

Orville și Wilbur Wright au reușit să zboare pentru că au folosit ceva în plus! Înainte de frații Wright, mulți inventatori au fost foarte aproape de a inventa avionul. Frații Wright au folosit aceleași principii ca și ceilalți. Dar au adăugat *ceva în plus*. Au creat o nouă combinație. Prin urmare, au reușit acolo unde toți ceilalți au dat greș. Acel *ceva în plus* era un lucru relativ simplu. Au atașat la muchia aripilor niște clape mobile, croite după un anumit tipar, pentru ca pilotul să le poată controla și să mențină echilibrul avionului. Acestea au fost precursoarele eleroanelor de pe avioanele moderne.

Veți observa că toate aceste povestiri despre succes au un numitor comun. În fiecare caz, ingredientul secret a fost aplicarea unei legi universale care anterior nu fusese folosită. Iată cum s-a produs schimbarea. Așadar, dacă vă aflați în fața pra-

gului succesului şi nu reuşiţi să-l treceţi, încercaţi să adăugaţi ceva. Nu trebuie să fie prea mult. Cuvintele „Hip, hip, ura!" au fost suficiente pentru a lansa o melodie de mare succes. Au fost suficiente nişte clape mobile micuţe pentru ca avionul să zboare. Acel ceva nu trebuie să fie o cantitate mare, ci de o „calitate inspirată".

De ce Curtea Supremă a decis că Alexander Graham Bell a inventat telefonul? Multe persoane susţin că ar fi inventat telefonul înaintea lui. Printre cei care au deţinut patente anterioare s-au numărat Gray, Edison, Dolbear, McDonough, Vanderweyde şi Reis. Se pare că Philipp Reis a fost singurul care a fost aproape de reuşită. Singura diferenţă a fost un şurub. Reis n-a ştiut că dacă ar fi învîrtit un şurub cu un sfert de tură, ar fi transformat curentul intermitent în curent continuu. Încercarea lui ar fi reuşit!

Într-un caz al Curţii Supreme a Statelor Unite, curtea a notat următoarele:

> Este evident că Reis ştia ce e de făcut pentru a transmite vorbirea cu ajutorul electricităţii, pentru că în prima lui scrisoare a afirmat: „De îndată ce se pot produce, oriunde şi în orice mod, vibraţii ale căror curbe sînt identice cu cele ale oricărui ton sau combinaţii de tonuri, vom percepe acelaşi lucru ca şi cum acel ton sau acea combinaţie de tonuri ar fi fost generată asupra noastră."
>
> În continuare, Curtea a notat:
>
> Reis a descoperit cum se pot reproduce tonurile muzicale, dar nu ştia mai mult. Putea să cînte cu aparatul lui, dar nu să vorbească. A recunoscut acest lucru de la început pînă la sfîrşit.

La fel ca în cazul fraţilor Wright, acel *ceva în plus* pe care l-a adăugat Bell a fost relativ simplu. A transformat curentul intermitent în curent continuu, singurul capabil să reproducă vorbirea umană. Cei doi curenţi reprezintă exact acelaşi curent direct. „Intermitent" înseamnă că din timp în timp are loc o mică întrerupere. Mai exact, Bell a ţinut circuitul deschis în loc să-l întrerupă intermitent, aşa cum făcuse Reis. Concluzia Curţii a fost următoarea:

Reis nu s-a gîndit niciodată la asta și nu a reușit să transmită vorbirea pe cale telegrafică. Bell s-a gîndit și a reușit. În aceste condiții, este imposibil să susținem că munca lui Reis a fost o anticipare a descoperirii lui Bell. A-l urma pe Reis înseamnă a eșua, dar a-l urma pe Bell înseamnă a reuși. Diferența dintre cei doi nu este altceva decît diferența dintre eșec și succes. Dacă Reis ar fi continuat, poate că ar fi descoperit calea spre succes, dar s-a oprit și a eșuat. Bell a depus toate eforturile și acestea au fost încununate de succes.

Inspirat de partenerul lui tăcut. R. G. LeTourneau, constructor de echipamente grele pentru transportul pămîntului, a motivat mii de persoane prin discursurile lui pline de inspirație. În aceste discursuri, el vorbea cu venerație despre „Partenerul meu". Povestea despre inspirația și ajutorul pe care le primea de la „Partener". LeTourneau nu avea prea multă educație formală. Dar isprăvile lui inginerești erau uluitoare.

Ca subcontractant al marelui baraj Hoover din Nevada, LeTourneau a pierdut o avere, pentru că a dat pe neașteptate peste niște straturi de rocă. Costul forării în stîncă a fost mai mare decît estimase în contractul său. Așadar, a ajuns falit, încercînd să-și ia partea lui din afacere.

Dar în loc să-și plîngă pierderile, LeTourneau a recurs la rugăciune. Cum s-a rugat? Exprimîndu-și recunoștința — o recunoștință profundă — față de ceea ce-i rămăsese: un trup sănătos. Două mîini puternice. Un creier capabil să gîndească. Și *ceva în plus*. „În momentele în care suferam cel mai mult, spune LeTourneau, am descoperit lucrul cel mai de preț pe care-l aveam: am avut revelația unui Partener tăcut. De atunci, l-am avut alături pe acest Partener în viața personală și în afaceri. Tot ceea ce am — toate lucrurile de valoare pe care le-am realizat — I le datorez Lui."

Napoleon Hill a fost asociatul dlui LeTourneau timp de 18 luni și a avut ocazia să-l observe îndeaproape. Pe vremea aceea, LeTourneau devenise un conferențiar motivațional bine cunoscut. Își petrecea mare parte din timp călătorind prin țară cu avionul lui particular, predicîndu-și mesajul „Este minunat să-L ai ca partener pe Dumnezeu." Într-o sea-

ră, cînd cei doi bărbaţi se întorceau acasă după o conferinţă susţinută în Carolina de Nord, s-a întîmplat ceva interesant.

Curînd după decolare, dl LeTourneau s-a culcat. Peste circa 30 de minute, Napoleon Hill l-a văzut că scoate un caieţel din buzunar şi scrie în el cîteva rînduri. După ce avionul aterizează, Napoleon Hill îl întrebă pe dl LeTourneau dacă îşi amintea că scrisese ceva în caiet.

„Ah, nu!" exclamă LeTourneau. Scoase imediat caietul din buzunar şi îl examină. Spuse: „Asta e! Caut asta de cîteva luni! Ăsta e răspunsul la o problemă care mă împiedica să termin o maşină la care lucrăm!"

Cînd aveţi o străfulgerare de inspiraţie, notaţi-o! Aceasta poate fi acel *ceva în plus* pe care-l căutaţi. După părerea noastră, comunicarea cu Inteligenţa Infinită are loc prin mintea subconştientă. Convingerea noastră este că trebuie să vă faceţi obiceiul de a nota imediat străfulgerările de inspiraţie care răzbat din subconştient în conştient.

Albert Einstein a conceput teorii complicate şi profunde despre univers şi legile care-l guvernează. Cu toate acestea, a folosit doar cele mai simple — şi cele mai importante — instrumente inventate vreodată: un creion şi o foaie de hîrtie. Şi-a notat întrebările şi răspunsurile. Vă veţi dezvolta puterile mentale atunci cînd veţi învăţa şi vă veţi face obiceiul de a vă pune întrebări — cînd vă veţi face obiceiul de a folosi hîrtie şi creion pentru vă nota întrebările, ideile şi răspunsurile.

Este puţin probabil că Einstein şi alţi oameni de ştiinţă ar fi ajuns la concluziile lor dacă n-ar fi învăţat din cunoştinţele lăsate de matematicienii şi cercetătorii care-i precedaseră. De asemenea, e puţin probabil că Einstein ar fi încercat dacă n-ar fi fost motivat să caute principiile universale, după ce-şi formase obiceiul de a acorda gîndirii timp şi acţiune. Cunoaşteţi vreun mare gînditor sau o persoană care a realizat ceva de seamă şi nu şi-a aşternut ideile pe hîrtie?

Învăţaţi gîndirea creativă de la un gînditor plin de creativitate! *Your Creative Power* (*Puterea dvs. creativă*) şi *Applied Imagination* (*Imaginaţia aplicată*), de Alex F. Osborn, de la firma de publicitate Batten, Barston, Durstine şi Osborn, au inspirat sute de mii de persoane să se implice în gîndirea crea-

tivă. La fel de important este faptul că aceste persoane au fost motivate să întreprindă acțiuni pozitive, constructive. Gîndirea este creativă numai dacă este urmată de acțiune.

Pentru Osborn, la fel ca pentru mulți alți gînditori creativi, instrumentele de lucru favorite erau o agendă și un creion. Cînd îi venea o idee, o nota. La fel ca alți oameni de mare succes, aloca timp pentru gîndire, planificare și studiu.

Alex Osborn a afirmat un adevăr evident atunci cînd a spus: „Toată lumea are capacitate creativă, dar cei mai mulți nu au învățat s-o folosească."

Metodele de *brainstorming* ale lui Osborn, explicate în foarte accesibila lui carte *Applied Imagination*, sînt folosite în săli de clasă, fabrici, firme, biserici, cluburi și cămine. *Brainstorming*-ul dezvoltat de Osborn este o metodă foarte simplă, prin care două sau mai multe persoane își folosesc împreună imaginația pentru a produce idei care răzbat din subconștient în conștient ca soluție a unei anumite probleme. Ideile sînt așternute pe hîrtie pe măsură ce apar în mintea participanților. Nu se permite nici o judecată critică pînă cînd nu s-a notat un număr mare de idei. Mai tîrziu, ideile sînt filtrate și evaluate pentru a le determina aplicabilitatea și valoarea.

În cadrul La Salle College din Philadelphia și în multe alte universități din țară se țin cursuri de gîndire creativă care includ metodele folosite de marii gînditori din diverse domenii ale afacerilor și industriei.

O asemenea gîndire creativă i-a permis dr. Elmer Gates să-și construiască o lume mai bună. Dr. Gates a fost un mare profesor, filozof, psiholog, om de știință și inventator american. În cursul vieții sale, a realizat sute de invenții și descoperiri în diverse arte și științe.

Gîndirea lui creativă avea la bază „așteptarea ideilor". Însăși viața dr. Gates demonstrează faptul că metodele lui de formare a minții și a trupului pot duce la un corp sănătos și pot spori eficiența minții. Napoleon Hill își amintește cum, înarmat cu o scrisoare de prezentare de la Andrew Carnegie, s-a dus în vizită la dr. Gates, la laboratorul său din Chevy Chase. Cînd a ajuns, secretara dr. Gates i-a spus: „Îmi pare rău, dar... nu am voie să-l deranjez pe dr. Gates în acest moment."

„Peste cîtă vreme credeţi că m-ar putea primi?", întrebă Napoleon Hill.

„Nu ştiu, dar s-ar putea să dureze vreo trei ore", răspunse ea.

„Aţi putea să-mi spuneţi de ce nu puteţi să-l deranjaţi?"

Ea ezită, apoi răspunse: „Aşteaptă idei."

Napoleon Hill zîmbi. „Cum adică *aşteaptă idei*?"

Ea zîmbi la rîndul ei şi spuse: „Poate ar fi mai bine să vă explice dr. Gates. Chiar n-am idee cît va dura, dar puteţi să aşteptaţi. Dacă preferaţi să veniţi altă dată, voi încerca să stabilesc o întîlnire fermă."

Dl Hill se hotărî să aştepte. A fost o hotărîre înţeleaptă. Ceea ce a învăţat a meritat aşteptarea. Iată ce ne povesteşte Napoleon Hill despre cele întîmplate:

> Cînd, în cele din urmă, dr. Gates a intrat în cameră şi secretara lui a făcut prezentările, i-am spus în glumă ce zisese secretara lui mai devreme. După ce a citit scrisoarea de prezentare de la Andrew Carnegie, a răspuns cu bunăvoinţă: „V-ar interesa să vedeţi locul în care aştept idei şi cum fac asta?"
>
> M-a condus într-o cameră mică, izolată fonic. Singurul mobilier din cameră consta dintr-o masă simplă şi un scaun. Pe masă erau tomuri de hîrtie, mai multe creioane şi un întrerupător pentru lumină.
>
> În interviul nostru, dr. Gates mi-a explicat că atunci cînd nu reuşea să găsească o soluţie la o problemă, se ducea în cameră, închidea uşa, se aşeza, stingea lumina şi se concentra profund. Folosea principiile atenţiei controlate, cerîndu-i minţii subconştiente să-i ofere un răspuns la problemele cu care se confrunta, indiferent care ar fi fost acestea. Uneori, ideile pur şi simplu refuzau să apară. Alteori îi apăreau în minte instantaneu. Iar alte dăţi îşi făceau apariţia abia după ore întregi. De îndată ce ideile începeau să se cristalizeze, aprindea lumina şi începea să scrie.
>
> Dr. Elmer Gates a rafinat şi perfecţionat peste două sute de patente, la care lucraseră şi alţi inventatori, dar renunţaseră cînd se aflau doar la un pas de reuşită. Era capabil să adauge ingredientele lipsă — acel ceva în plus. Conform

metodei sale, mai întîi examina prezentarea patentului și a desenelor acestuia, pînă cînd descoperea punctul slab, acel ceva care lipsea. Ducea în cameră o copie a patentului și a desenelor. În ședința de „așteptare a ideilor", se concentra pentru a găsi o soluție la o anumită problemă.

Cînd Napoleon Hill l-a rugat să-i explice care era sursa soluțiilor apărute în timpul acestor ședințe, dr. Gates i-a dat următoarea explicație: „Sursele tuturor ideilor sînt următoarele:

1. Cunoștințele stocate în mintea subconștientă, dobîndite prin experiența, observația și educația individuală.
2. Cunoștințele acumulate de alții în același mod, care pot fi comunicate prin telepatie.
3. Marele depozit universal al Inteligenței Infinite, în care sînt stocate toate cunoștințele și toate faptele și care poate fi contactat de partea subconștientă a minții.

Cînd aștept idei, pot să mă acordez la una sau la toate aceste surse. Poate că sînt disponibile și alte surse de idei, dar nu știu care sînt acestea."

Dr. Elmer Gates a găsit timpul necesar pentru a se concentra și *a se gîndi* la acel *ceva în plus*. Știa exact ce caută. Și după ce găsea acel lucru, trecea la acțiune!

În Capitolul 7 vom discuta despre cum puteți „Învăța să vedeți" pentru a facilita căutarea acelui *ceva în plus*. S-ar putea să dați greș în căutarea dvs. Dar această greșeală vă poate conduce la descoperirea a ceva chiar mai important. Întrebați-vă „De ce?" Observați. Gîndiți! Treceți la acțiune!

Credem că în fiecare casă trebuie să existe o Biblie, un dicționar bun, cuprinzător și o enciclopedie. Și acestea vă pot fi de folos în căutarea acelui *ceva în plus*.

NU TREBUIE SĂ VĂ FIE RUȘINE SĂ FIȚI UN RATAT ASEMENI LUI CRISTOFOR COLUMB!

Uitați-vă în *Encyclopaedia Britannica* și veți descoperi incitanta poveste a lui Cristofor Columb. A studiat astronomia, geometria și cosmografia la Universitatea din Pavia. *Cartea lui Marco Polo*, teoriile geografilor, rapoartele și tradițiile ma-

rinarilor, precum şi lucrări artistice şi meşteşugăreşti de altă origine decît cea europeană, aruncate pe ţărmuri de valurile mării — toate acestea îi stimulau imaginaţia.

Pas cu pas, de-a lungul anilor, printr-o gîndire logică, şi-a format convingerea fermă că lumea este o sferă. Ajungînd la această concluzie, a dedus că putea ajunge pe continentul asiatic navigînd spre vest din Spania, tot aşa cum Marco Polo ajunsese în Asia călătorind către est. În el s-a trezit o dorinţă arzătoare de a-şi demonstra teoria. A făcut rost de toate sumele, navele şi oamenii necesari pentru a explora necunoscutul şi a găsit *ceva în plus*.

A trecut la acţiune! S-a gîndit tot timpul la obiectivul său. Timp de zece ani, a fost deseori pe punctul de a primi ajutorul necesar. Dar promisiunile cu care-l amăgea regele... ridicolul, suspiciunile şi teama funcţionarilor guvernamentali subordonaţi... lipsa de credinţă a celor care doreau să-l ajute, dar îl refuzau în ultimul moment din cauza scepticismului consilierilor lor ştiinţifici... toate acestea i-au adus înfrîngere după înfrîngere. *Însă el a continuat să încerce.*

În 1492, a primit ajutorul pe care-l căutase şi pentru care se rugase cu atîta perseverenţă! În luna august a acelui an, a pornit-o spre vest, către India, China şi Japonia. Se afla pe drumul cel bun, mergînd în direcţia cea bună.

Cred că ştiţi povestea. După ce a ajuns pe insulele din Marea Caraibelor, s-a întors în Spania cu aur, bumbac, papagali, arme ciudate, plante misterioase, păsări şi fiare necunoscute şi cîţiva indigeni. El credea că îşi atinsese obiectivul şi că ajunsese pe insulele de lîngă coasta Indiei. Dăduse greş. Nu ajunsese în Asia. Dar, fără să-şi fi dat seama de aceasta imediat, Columb descoperise *ceva în plus*! Ceva important!

Şi dvs., aidoma lui Cristofor Columb, poate veţi da greş în încercarea de a vă atinge cele mai înalte obiective sau de a vă îndeplini magnificele obsesii. Asemenea lui, s-ar putea să nu reuşiţi în eforturile dvs. de a atinge o destinaţie îndepărtată, aflată pe un tărîm necunoscut. Dar e posibil să descoperiţi *ceva în plus* — ceva care se aseamănă cu bogăţiile Americii. Asemenea lui, puteţi să-i inspiraţi şi să-i ghidaţi pe cei care vă urmează în direcţia cea bună, pe drumul cel bun, explorînd în

continuare necunoscutul, pînă cînd veți atinge scopurile valoroase pe care vi le-ați propus. Aidoma lui Columb, aveți timpul și puterea de a gîndi. Asemenea lui, vă puteți strădui în mod consecvent, avînd o atitudine mentală pozitivă, să vă atingeți țelurile ferme de a descoperi *ceva în plus*.

Nu trebuie să vă fie rușine să fiți un ratat asemeni lui Cristofor Columb.

...Și ceva în plus! Cum puteți pune în aplicare acest principiu? Probabil acum sînteți deja în măsură să extrageți principii din diversele istorisiri, pentru a le putea lega, asimila și utiliza. Sîntem de acord cu amiralul H. G. Rickover în ceea ce privește adevărurile fundamentale din afirmația lui:

> Printre tinerii ingineri pe care îi intervievăm, găsim cîțiva care au primit o instruire minuțioasă în fundamentele sau principiile ingineriei; dar majoritatea n-au absorbit decît nenumărate fapte... mult mai ușor de învățat decît principiile, dar de puțin folos dacă principiile nu sînt aplicate. *Odată ce cineva și-a însușit un principiu, acesta devine parte din sine și nu se pierde niciodată*. Poate fi aplicat în cazul problemelor nou apărute și nu devine depășit, așa cum se întîmplă cu toate faptele într-o societate în continuă schimbare...*

Învățați principiile. Aplicați-le. Dacă nu înregistrați progrese satisfăcătoare în atingerea țelurilor dvs., căutați *ceva în plus*! Poate fi ceva cunoscut sau necunoscut. Dar dacă investiți timpul necesar pentru a studia, a gîndi, a planifica și a-l căuta, îl veți găsi.

Acest capitol nu ar fi complet dacă nu am vorbi despre Forța Cosmică. *Folosirea forței cosmice* este unul dintre cele 17 principii ale succesului.

Este un concept ușor de înțeles. Pentru că astfel am denumit noi *forța aplicată* a oricărui principiu sau a oricărei legi naturale sau universale, cunoscute sau necunoscute.

Forța cosmică poate fi definită cel mai simplu astfel: ea reprezintă *folosirea* unei legi universale, indiferent dacă aceasta vă este cunoscută sau necunoscută.

---

* Vezi *Education and Freedom* (*Educație și libertate*) de H.G. Rickover. (*N. aut.*)

Ca să dăm un exemplu, este uşor de înţeles că atunci cînd un obiect cade, se aplică legea gravitaţiei. Prin urmare, dacă vreţi ca un obiect să cadă de la o anumită înălţime, folosiţi forţa cosmică — în acest caz particular, legea gravitaţiei.

Dar *legea gravitaţiei, sau oricare altă lege, nu este prin ea însăşi o forţă*. Atunci cînd folosiţi principiul în modul potrivit, intră în funcţiune forţa corespunzătoare acelei legi universale.

Prin urmare, divizarea atomului, orice invenţie, orice formulă chimică, orice fenomen paranormal, orice acţiune şi reacţiune individuală — fie ea fizică, mentală sau spirituală — este rezultatul folosirii legilor naturii. Pentru că fiecare rezultat are o cauză. Iar rezultatul este obţinut prin utilizarea forţei cosmice.

Subliniem din nou că *omul reprezintă o minte într-un trup.* El este capabil să gîndească. Printr-o gîndire minuţioasă, învaţă cum să folosească forţa cosmică. Iar gîndirea lui poate transpune gîndurile în realitate.

Acest concept nu este atît de greu de înţeles, pentru că în 1905 Albert Einstein a oferit lumii celebra lui formulă: $E = mc^2$. Această formulă explică relaţia dintre energie şi materie. Cînd materia se apropie de viteza luminii, o numim energie, iar cînd viteza ei se apropie de zero, rămîne la stadiul de materie. În această formulă, *E* este energia, *m* este masa sau materia, iar *c* reprezintă viteza luminii.

Formula lui Einstein este o expresie a uneia dintre legile forţei cosmice. Iar prin înţelegerea şi aplicarea acestei formule, omul a devenit capabil să transforme materia în energie şi energia în materie şi să folosească forţa atomului în scopuri constructive, cum ar fi: iluminarea unui oraş, funcţionarea navelor sau chiar lucruri cotidiene, cum ar fi generarea căldurii pentru gătit.

...Şi încă ceva — acum putem înţelege că de vreme ce materia şi energia sînt unul şi acelaşi lucru, toate lucrurile din univers sînt legate între ele.

„Aveţi o problemă? E bine!" În capitolul următor veţi învăţa cum să adaptaţi lecţiile pe care le-aţi învăţat în acest capitol în cazul evenimentelor din propria dvs. viaţă. Apoi veţi fi capabil să rezolvaţi problemele pe care le creează legea uni-

versală a schimbării, care — la fel ca toate legile naturii, este rezultatul forței cosmice.

Călăuza nr. 5

GÎNDURI PENTRU REFLECȚIE

1. ...Și *ceva în plus*. Ce înseamnă pentru dvs. importantul principiu explicat în acest capitol și cum îl puteți aplica?
2. Dacă ați dat greș într-o întreprindere, este posibil să fi avut nevoie de *ceva în plus* — de o cifră care să asigure combinația corectă a succesului?
3. Întregul este egal cu suma tuturor părților sale și este mai mare decît oricare dintre părțile sale. Există anumite părți lipsă care vă împiedică să reușiți?
4. De multe ori, mica diferență dintre succes și eșec este acel ceva în plus: „hip, hip, ura!" O clapă mobilă pe aripa avionului. Un sfert de tură de șurub.
5. Colaborați cu Partenerul dvs. tăcut?
6. Folosiți cele mai simple, dar cele mai importante instrumente inventate vreodată — hîrtia și creionul — pentru a nota străfulgerările de inspirație în momentul în care ele apar.
7. Prin ce diferă tehnica de *brainstorming* de „așteptarea ideilor"? Care este valoarea fiecăreia?
8. Folosiți principiile *Atenției Controlate*.
9. Nu vă fie teamă să fiți un ratat asemeni lui Cristofor Columb.
10. V-ați format obiceiul de a învăța principii fundamentale sau vă mulțumiți să asimilați fapte?
11. Înțelegeți și puteți aplica în viața dvs. adevărurile și principiile universale din afirmația amiralului H. G. Rickover?

    Printre tinerii ingineri pe care îi intervievăm, găsim cîțiva care au primit o instruire minuțioasă în fundamentele sau principiile ingineriei; dar majoritatea n-au absorbit decît nenumărate fapte... mult mai ușor de învățat decît princi-

piile, dar de puţin folos dacă principiile nu sînt aplicate. *Odată ce cineva şi-a însuşit un principiu, acesta devine parte din sine şi nu se pierde niciodată.* Poate fi aplicat în cazul problemelor nou apărute şi nu se învecheşte, aşa cum se întîmplă cu toate faptele într-o societate în continuă schimbare...

NU TREBUIE SĂ VĂ FIE RUŞINE
SĂ FIŢI UN RATAT ASEMENI LUI
CRISTOFOR COLUMB

PARTEA A DOUA

Cinci bombe mentale pentru a ataca succesul

Aveți o problemă? E bine!

Așadar, aveți o problemă? E bine! De ce? Pentru că victoriile repetate asupra problemelor pe care le aveți reprezintă treptele de pe scara succesului. Cu fiecare victorie, cîștigați înțelepciune, statut și experiență. De fiecare dată cînd întîlniți o problemă, o abordați și o cuceriți cu ajutorul unei AMP, deveniți o persoană mai bună, mai importantă, mai împlinită.

Opriți-vă și gîndiți-vă puțin. Cunoașteți măcar o singură situație din viața dvs. sau a altei persoane în care o realizare de seamă nu s-a datorat unei probleme cu care v-ați confruntat, dvs. sau persoana respectivă?

Toată lumea are probleme. Asta se datorează faptului că dvs. și tot ce există în acest univers se află într-un proces continuu de schimbare. Schimbarea este o lege inexorabilă a naturii. Important este faptul că succesul sau eșecul dvs. în a aborda provocările schimbării depinde de atitudinea dvs. mentală.

Puteți să vă dirijați gîndurile și să vă controlați emoțiile, ajustîndu-vă astfel atitudinea mentală. Puteți alege o atitudine pozitivă sau negativă. Puteți decide dacă veți influența, utiliza, controla sau vă veți armoniza cu schimbările din dvs. și din mediul înconjurător. Vă puteți modela destinul. Cînd întîmpinați provocările schimbării cu o atitudine mentală pozitivă, puteți rezolva în mod inteligent fiecare problemă cu care vă confruntați.

Cum întîmpinați o problemă avînd o AMP? Dacă știți și credeți în principalul element al unei atitudini mentale pozitive: Dumnezeu este întotdeauna bun — atunci puteți

folosi în mod eficient următoarea formulă în abordarea problemelor:

Cînd vă confruntaţi cu o problemă care are nevoie de o soluţie, indiferent cît de nerezolvabilă pare:

1. Cereţi îndrumare Puterii Divine. Cereţi ajutor pentru a găsi soluţia corectă.
2. Acordaţi-vă timp de gîndire pentru a vă rezolva problemele. Nu uitaţi că pentru cei înzestraţi cu o AMP, fiecare obstacol poartă în el sămînţa unei binefaceri pe măsură.
3. Enunţaţi problema. Analizaţi-o şi definiţi-o.
4. Spuneţi-*vă* cu entuziasm: „E bine!"
5. Puneţi-vă o serie de întrebări cum ar fi:
   (a) Ce este bun în asta?
   (b) Cum pot transforma acest obstacol într-o sămînţă a unei binefaceri pe măsură sau cum pot transforma acest pasiv într-un activ?
6. Continuaţi să căutaţi răspunsuri la aceste întrebări pînă cînd găsiţi cel puţin un răspuns care *poate fi o soluţie*.

Vorbind la modul general, problemele cu care vă veţi confrunta pot fi de trei feluri: probleme personale — emoţionale, financiare, mentale, morale, fizice; probleme de familie; probleme de afaceri sau profesionale. Deoarece problemele personale sînt cele mai obişnuite, am dori să vă spunem povestea unui om care s-a confruntat cu unele dintre cele mai grave probleme cu care se poate confrunta un om. Citind această poveste, observaţi cum a aplicat el AMP pentru a găsi soluţia fiecărei dificultăţi, pînă la victoria finală.

A întîmpinat provocarea de a se schimba folosind AMP la penitenciarul Leavenworth. Acest om s-a născut într-o familie săracă. În timpul şcolii, a vîndut ziare şi a lustruit pantofi în şi pe lîngă cîrciumile din portul Seattle, pentru a-şi ajuta mama să se descurce cu cheltuielile. Mai tîrziu, în lunile de vară, a lucrat ca mus pe un vas comercial din Alaska. După ce a terminat liceul, la 17 ani, a plecat de acasă. A devenit unul dintre nenumăraţii vagabonzi care străbăteau căile ferate şi a călătorit în toate colţurile Statelor Unite.

Tovarășii lui erau oameni duri. Juca jocuri de noroc, împreună cu pușlamale din așa-numita „Legiune de graniță". Mercenari, evadați, contrabandiști, hoți de vite și alții asemenea erau prietenii lui. S-a alăturat organizației lui Pancho Villa din Mexic. „Nu poți trăi în preajma acelor activități ilegale fără să știi despre ele, chiar dacă nu ești implicat", spunea Charlie Ward. „Greșeala mea a fost faptul că am avut tovarăși nepotriviți. Principalul meu păcat a fost că m-am asociat cu oameni răi."

Din cînd în cînd, cîștiga sume mari din pariuri, pe care le pierdea apoi. În cele din urmă, a fost arestat pentru trafic de stupefiante. A fost judecat și condamnat. Dar Charlie Ward nu comisese niciodată fapta pentru care fusese condamnat.

Charlie Ward avea 34 de ani cînd a intrat la Leavenworth. Nu mai fusese niciodată la închisoare, în pofida celor cu care se asocia. Și se simțea înăcrit. A jurat că nici o închisoare nu era suficient de puternică pentru a-l ține prizonier. Căuta o șansă de evadare.

Apoi s-a întîmplat ceva! Charlie a ales să-și schimbe atitudinea negativă într-o atitudine pozitivă. A întîmpinat cu o AMP provocarea de *a se schimba*. Ceva din interiorul lui îi spunea *să nu mai fie ostil* și să devină cel mai bun deținut din închisoare. Din acel moment, viața lui a intrat pe un făgaș favorabil. Prin simplul fapt *de a-și schimba gîndirea din negativă în pozitivă*, Charlie Ward a cîștigat controlul asupra propriei persoane.

A renunțat la personalitatea lui agresivă. I-a iertat pe agenții federali care îl puseseră sub acuzație. A încetat să-l mai urască pe judecătorul care-l condamnase.

L-a examinat cu atenție pe fostul Charlie Ward. Și s-a hotărît ca pe viitor să evite chiar și aparența răului. A căutat posibilități de a-și face șederea în închisoare cît mai plăcută.

În primul rînd, și-a pus cîteva întrebări. Și pentru prima dată în viața lui de adult a găsit răspunsul în cărți, în special în *Carte*. În celula lui de închisoare, a început să citească *Biblia*. A citit-o din nou și din nou. După ce a ieșit din închisoare, pînă la moartea sa, survenită la 73 de ani, citea din *Biblie* în fiecare zi, căutînd inspirație, îndrumare și ajutor.

Datorită faptului că şi-a schimbat atitudinea şi, prin urmare, comportamentul, a început să fie privit favorabil de către conducerea închisorii. Iar într-o zi, un cleric care-i era coleg de suferinţă i-a spus că peste trei luni avea să fie disponibil un post la uzina electrică. Charlie Ward nu ştia mare lucru despre electricitate, dar la biblioteca închisorii se găseau cărţi despre electricitate. Aşadar, a început să studieze. A învăţat tot ce putea învăţa din aceste cărţi.

La capătul celor trei luni, Charlie era pregătit. S-a înscris la interviu pentru slujba respectivă. Ceva din purtarea şi tonul vocii lui l-au impresionat pe directorul închisorii. Acel ceva era ardoarea şi sinceritatea atitudinii mentale pozitive a lui Charlie Ward. A obţinut slujba!

Deoarece a continuat să studieze şi să lucreze avînd o AMP, Charlie Ward a devenit administratorul uzinei electrice a închisorii, şef peste 150 de oameni. A încercat să-l inspire pe fiecare dintre ei să găsească ceva bun în situaţia dată.

Cînd Herbert Hughes Bigelow, preşedintele firmei Brown & Bigelow din St. Paul, Minnesota, a ajuns la Leavenworth, fiind acuzat de evaziune fiscală, Charlie Ward s-a împrietenit cu el. De fapt, şi-a lăsat treburile deoparte pentru a-l motiva pe Bigelow să se adapteze la noul mediu. Dl Bigelow a apreciat atît de mult prietenia şi ajutorul lui Charlie, încît atunci cînd şederea lui în închisoare se apropia de sfîrşit, i-a spus: „Ai fost bun cu mine. Cînd ieşi de aici, vino la St. Paul. O să avem un post pentru tine."

Peste cinci săptămîni, Charlie a fost eliberat din închisoare şi s-a dus la St. Paul. Aşa cum îi promisese, dl Bigelow i-a oferit o slujbă. A început să lucreze ca muncitor pentru 25 de dolari pe săptămînă. Deoarece Charlie lucra avînd o AMP, a devenit şef de atelier în două luni. După un an, a ajuns administrator. În fine, Charlie a fost numit vicepreşedinte şi director general. Iar cînd dl Bigelow a murit, Charlie a devenit preşedintele firmei Brown & Bigelow; a continuat să muncească pînă la moartea sa, survenită mulţi ani mai tîrziu. Sub conducerea lui Charlie, vînzările au crescut de la aproape 3 milioane de dolari la peste 50 de milioane de dolari pe an. Brown & Bigelow a devenit cea mai mare firmă în domeniu.

Datorită atitudinii mentale pozitive și dorinței de a-i ajuta pe cei mai puțin norocoși decît el, Ward și-a regăsit pacea minții, fericirea, dragostea și cele mai bune lucruri din viață. Prin decret prezidențial, i s-au acordat din nou drepturile de cetățean, ca recunoaștere a vieții exemplare pe care o ducea. Cei care-l cunoșteau îl respectau foarte mult și se simțeau la rîndul lor inspirați să-i ajute pe alții.

Poate una dintre cele mai neobișnuite și mai discutabile fapte ale sale a fost angajarea a peste 500 de bărbați și femei ieșiți din închisoare. Reabilitarea acestora a continuat sub îndrumarea și inspirația lui fermă și plină de înțelegere. N-a uitat niciodată că și el fusese un deținut. Purta la încheietura mîinii o etichetă cu vechiul lui număr de deținut, ca pe un simbol.

Charlie Ward fusese condamnat la închisoare. Acesta a fost un lucru bun! De ce? Cine știe ce s-ar fi ales de Charlie Ward dacă ar fi continuat să meargă în aceeași direcție? Dar în închisoare s-a întîlnit cu provocarea de a se schimba. Și acolo a învățat să folosească AMP pentru a-și rezolva problemele personale. Lumea lui a devenit un loc mai bun. El însuși a ajuns un om mai important și mai bun. Nimeni nu va ști vreodată numărul exact al nevoiașilor care s-au rugat pentru binecuvîntarea lui Charlie Ward ca răspuns la gîndurile lor interioare:

> Am fost gol și m-ai îmbrăcat; am fost bolnav și m-ai vizitat. Am fost în temniță și ai venit la mine.

Din fericire, nu toată lumea se confruntă cu probleme atît de grave ca acelea pe care a fost nevoit să le rezolve Charlie Ward. Dar povestea lui Charlie cuprinde o lecție, pe lîngă faptul că și-a schimbat atitudinea. Amintiți-vă că însuși Charlie spunea: „Greșeala mea cea mai mare a fost că m-am însoțit cu cine nu trebuie." Atitudinea negativă este deseori contagioasă; la fel și obiceiurile proaste. Fiecare dintre noi ar trebui să-și supravegheze prieteniile și să se asigure că sînt de cea mai bună calitate. Unul dintre cele mai mari servicii pe care le puteți face copiilor este să-i motivați să-și aleagă prietenii și tovarășii potriviți. Rețineți:

Viciul e-un monstru atît de-ngrozitor —
Nu-i bine să-l privești, ci să-l omori.
Văzîndu-l însă zi de zi, treptat,
Ajungi să-l ierți și intri în păcat.

O altă forță cu care trebuie să se confrunte fiecare ființă umană și care, dacă nu este întîmpinată cu o AMP, poate duce la distrugere fizică, morală și mentală este sexualitatea. Sexul reprezintă cea mai mare provocare de a ne schimba! Fiecare ființă umană are puterea de a alege pentru el însuși dacă folosește extraordinara forță a sexului pentru a face bine sau rău. Fiecare ființă umană trebuie să se confrunte cu problemele care vor apărea în viața sa din cauza sexului.

Sexul poate fi transformat într-o virtute sau într-un viciu. Unul dintre cele mai mari daruri pe care Dumnezeu le-a făcut omenirii este puterea de a procrea o ființă umană. Sexul este mijlocul prin care se realizează procrearea. Este o putere! La fel ca orice altă putere, poate fi folosită pentru a face bine sau rău.

Sexul este o funcție fizică a trupului, aflată sub controlul minții subconștiente și conștiente. Este ceva moștenit. Organele sexuale fizice, opere ale lui Dumnezeu, sînt ceva bun, la fel ca orice altă creație a Lui. Singura diferență dintre puterea sexului ca virtute sau ca viciu constă în *atitudinea mentală*.

Emoția asociată sexului este una dintre cele mai puternice forțe ale subconștientului. Efectele puterii sale motivaționale pot fi observate cu mult înainte de adolescență. Această putere se combină cu toate celelalte emoții și le intensifică forța.

Cînd intră în conflict cu voința minții conștiente, puterea imaginației, care influențează emoția sexuală, are tendința de a-și impune controlul, dacă conștientul nu-și folosește puterea de a influența, folosi, controla sau de a se armoniza cu puterile subconștientului. Aveți puterea de a alege. Alegeți în mod înțelept — folosind AMP. Transformați sexul într-o virtute! În acest fel veți ieși învingător din confruntarea cu una dintre cele mai mari probleme pe care le veți întîlni vreodată în viața personală. Iar starea dvs. fizică, mentală și morală va fi mai bună.

Care sînt cele șapte virtuți? *Virtutea* reprezintă acțiunea sau obiceiul moral, desăvîrșirea morală; corectitudinea; valoarea; castitatea. *Cele șapte virtuți sînt: prudența, tăria morală, cumpătarea, dreptatea, credința, speranța și caritatea.*

1. *Prudența* — capacitatea cuiva de a se controla și autodisciplina prin exercițiul rațiunii.
2. *Tăria morală* — puterea minții care îi permite unei persoane să întîmpine pericolul sau să îndure cu curaj durerea ori problemele. Ea presupune curajul de a înfrunta ceea ce ne respinge sau ne provoacă teamă sau de a accepta dificultățile unei sarcini impuse. Implică triumful. Ca sinonime, putem menționa: tărie de caracter, verticalitate, vitejie, îndrăzneală.
3. *Cumpătarea* — obiceiul de a ne păstra moderația în ceea ce privește poftele și pasiunile.
4. *Dreptatea* — principiul sau idealul de a gîndi sau acționa corect; de asemenea, reprezintă respectarea acestui principiu sau ideal; este sinonimă cu integritatea.
5. *Credința* — încrederea în Dumnezeu.
6. *Speranța* — dorința însoțită de așteptarea de a obține lucrul dorit sau credința că acesta poate fi obținut.
7. *Caritatea* — actul de a-i iubi pe toți oamenii ca pe niște frați, pentru că toți sînt fiii lui Dumnezeu. Pune accent pe bunăvoința și dorința de a dărui și de a-i înțelege pe ceilalți, de a-i accepta cu bunătate.

Cum puteți converti puterea sexului în bunătate și frumusețe? Puteți găsi un răspuns cît se poate de limpede dacă îl căutați în timp ce citiți și studiați această carte. Veți obține rezultate atunci cînd asimilați și aplicați principiile în propria dvs. viață.

Dar fiecare trebuie să învețe singur. Sugestiile următoare vă pot fi de folos în căutarea răspunsului:

1. Gîndiți-vă la lucrurile pe care le vreți și ignorați-le pe cele pe care nu le vreți. Aceasta înseamnă că trebuie să vă concentrați asupra obiectivelor dvs. imediate, pe termen mediu și pe termen lung. Instinctul sexual din subconștient va avea răbdare dacă are speranța că veți îndeplini misiu-

nea vieții. Băiatul sau fata care iubește cu adevărat și are de gînd să se căsătorească nu va avea problemele legate de sex, care în caz contrar pot apărea.

2. Dacă s-ar lega căsniciile mai des și mai devreme, numărul problemelor sexuale ar scădea. Misiunea de procreare a vieții se împlinește prin căsnicie; însă e bine să vă căsătoriți din dragoste, nu doar pentru a asculta de instinctul sexual.
3. Duceți o viață echilibrată.
4. Munciți mult în domeniul de care sînteți pasionat. Asta vă va ține ocupat, vă va absorbi gîndurile și va consuma energia în exces.
5. Formați-vă o Obsesie Magnifică. Studiați semnificația acesteia în Capitolul 15.
6. Asimilați și folosiți în propria dvs. viață conceptele din Capitolul 2, „Puteți schimba lumea în care trăiți!" și Capitolul 7, „Învățați să vedeți!"
7. Alegeți-vă un mediu în care puteți dezvolta tot ce e mai bun în sine pentru a vă atinge obiectivele.
8. Alegeți formulele de automotivare care credeți că vă pot ajuta. Memorați-le. Integrați-le în ființa dvs. astfel încît, atunci cînd e nevoie, să treacă din subconștient în conștient sub forma autosugestiei.

Nu toate problemele din viața personală a unui om sînt atît de profunde și de penetrante. De multe ori, pentru a rezolva o problemă imediată nu e nevoie decît de o gîndire rapidă, adaptabilitate și o reexaminare a situației care a cauzat problema. Pentru a transforma eșecul în succes, de multe ori este suficientă o idee, urmată de acțiune.

E nevoie doar de o idee, urmată de acțiune, pentru a reuși atunci cînd ceilalți dau greș. În 1939, pe North Michigan Avenue din Chicago, într-o zonă cunoscută astăzi sub numele de The Magnificent Mile, nimeni nu solicita spațiu pentru birouri. Clădiri întregi rămîneau cu etajele goale: dacă unul era închiriat pe jumătate, era chiar o fericire. Era un an prost pentru afaceri și AMN plutea ca un nor negru deasupra pieței imobiliare din Chicago. Ați auzit, probabil, comentarii de genul „N-are nici un sens să fac reclamă, nu merită banii" sau „Ce poți să faci? Astea sînt vremurile!" Atunci, în această

imagine sumbră a apărut un director de clădire cu o AMP. A avut o idee. Și a trecut la acțiune!

Acest om a fost angajat de Northwestern Mutual Life Insurance Company pentru a conduce o clădire mare de pe North Michigan Avenue, care fusese achiziționată prin prescrierea unei ipoteci. Cînd și-a luat postul în primire, clădirea era ocupată în proporție de numai 10%. Peste un an, era închiriată 100%, cu o lungă listă de așteptare. Care a fost secretul? Noul manager a considerat problema lipsei de cerere pentru birouri o provocare, și nu un ghinion. Iată ce a făcut, după cum a explicat într-un interviu.

> Știam precis ce vreau. Voiam ca întreaga clădire să fie ocupată de chiriași importanți, bine aleși. Știam că în condițiile date se putea ca birourile să rămînă neînchiriate timp de mai mulți ani. Prin urmare, am ajuns la concluzia că aveam totul de cîștigat și nimic de pierdut dacă făceam următoarele:

1. Aveam să caut chiriași pentru viitor, pe care să-i aleg cu atenție.
2. Aveam să stimulez imaginația fiecărui candidat. Aveam să-i ofer cele mai frumoase birouri din orașul Chicago.
3. Aveam să-i ofer aceste birouri deosebite la un preț nu mai mare decît cel pe care-l plătea în acel moment.
4. În continuare, avem să-mi asum responsabilitatea pentru chiria pe care o plătea la acel moment, cu condiția să ne plătească aceeași rentă lunară pe parcurs de un an.
5. Pe lîngă toate acestea, aveam să-i ofer chiriașului redecorarea pe gratis. Aveam să folosesc arhitecți și specialiști în decorațiuni interioare creativi și să remodelez birourile clădirii mele conform preferințelor personale ale fiecărui nou chiriaș.

> Am raționat astfel:

1. Dacă un birou nu avea să fie închiriat în următorii cîțiva ani, nu avea să ne ofere nici un venit. Deci nu aveam nimic de pierdut recurgînd la aranjamentele descrise mai sus. Era posibil să încheiem anul fără nici un venit, dar nu avea să fie mai rău decît ar fi fost dacă n-am fi făcut nimic. Și pu-

tea să fie mult mai bine, pentru că urma să satisfacem chiriaşi care în viitor aveau să ne furnizeze sume apreciabile.

2. În plus, există obiceiul de a închiria birouri pe intervale de numai un an. În majoritatea cazurilor, noul chiriaş mai avea de plătit doar cîteva luni pentru vechiul birou. Prin urmare, promisiunea de a ne asuma plata acestei chirii nu comporta un risc prea mare.
3. Dacă un chiriaş avea să-şi părăsească biroul la sfîrşitul acestui an, avea să ne fie relativ uşor să închiriem un birou într-o clădire plină. Redecorarea biroului nu avea să însemne o pierdere de bani, pentru că urma să sporească valoarea întregii clădiri.

Rezultatul a fost extraordinar. Fiecare birou redecorat părea să fie mai frumos decît cel dinainte. Chiriaşii au fost atît de entuziaşti, încît mulţi dintre ei au cheltuit sume suplimentare. Într-un caz, chiriaşul a cheltuit în plus pentru redecorare 22 000 de dolari.

Aşadar, după un an, clădirea care iniţial fusese ocupată doar în proporţie de 10% era închiriată în întregime. Nici unul dintre chiriaşi n-a vrut să plece după expirarea termenului. Erau fericiţi avînd birouri noi, ultramoderne. Şi le-am cîştigat bunăvoinţa pe viitor prin faptul că la sfîrşitul primului an nu am mărit chiriile.

Am vrea să vă gîndiţi din nou la această poveste. Iată un om pus faţă în faţă cu o problemă cît de poate de serioasă. Avea pe mînă o uriaşă clădire cu birouri, iar nouă din zece erau goale. Şi iată că, în decurs de un an, clădirea lui a fost închiriată 100%. Iar în vecini, în stînga şi în dreapta pe The Magnificent Mile, erau zeci de clădiri cu birouri practic goale.

Firesţe, diferenţa a constat în atitudinea mentală cu care au abordat problema administratorii clădirilor. Unul dintre ei a spus: „Am o problemă. E îngrozitor!" Celălalt a spus: „Am o problemă. *E bine*!"

Un om care priveşte problemele ca pe nişte oportunităţi mascate şi le examinează pentru a descoperi ce e bun în ele este omul care înţelege însăşi esenţa AMP. Omul care dezvoltă o idee ce poate funcţiona şi apoi trece la acţiune va transforma eşecul în succes.

Modelul se repetă la nesfîrșit: problemele și dificultățile se dovedesc cele mai bune lucruri care ni se pot întîmpla — *cu condiția* să le transformăm în avantaje.

După cum v-ați dat seama, problema cu care s-a confruntat administratorul clădirii a avut loc în cursul Recesiunii. În 1939, cînd el a rezolvat această problemă, situația era încă destul de dură. Dar înainte fusese mult mai rău.

Problemele economice ale națiunii și ale lumii au apărut ca rezultat al Recesiunii. Aceste recesiuni sînt cauzate de ciclurile din economia uneia sau a mai multor națiuni. Dar asta nu înseamnă că trebuie să stăm degeaba. Nu trebuie să ne lăsăm înfrînți și aruncați de colo-colo de ciclurile vieții. Puteți rezolva problema ciclicității și o puteți folosi în mod inteligent. De multe ori, vă poate aduce chiar o avere.

Faceți avere sau atingeți-vă obiectivele prin înțelegerea ciclurilor și a tendințelor. Cu mulți ani în urmă, Paul Raymond, vicepreședintele responsabil cu împrumuturile al American National Bank and Trust Company din Chicago, le-a făcut un serviciu clienților băncii sale. Le-a trimis cartea lui Dewey și Dakin intitulată *Cycles* (*Cicluri*). Ca urmare, mulți dintre acești clienți au făcut avere. Au învățat și au înțeles teoria ciclurilor și a tendințelor din lumea afacerilor. Unii dintre ei se numără printre aceia care își vor păstra întotdeauna averea pe care au dobîndit-o, indiferent de tendințele și schimbările economice.

Edward R. Dewey, care timp de mulți ani a fost director al Fundației pentru Studiul Ciclurilor, subliniază faptul că orice organism viu, fie el un individ, o afacere sau o națiune, se maturizează, stagnează și moare. Un alt aspect important al cărții este acela că va indica o soluție prin care dvs., ca individ, puteți face ceva pentru a contracara efectele tendințelor și ale ciclurilor. Puteți întîmpina cu succes provocarea schimbării. Puteți adapta tendința generală intereselor dvs., indiferent care ar fi aceasta, printr-un aport de energie, de entuziasm, de idei și de activități.

A anticipat un ciclu descendent și s-a pregătit pentru ascensiune. Înainte ca ziarele să facă publică vestea recesiunii, care a început în ultima parte a anului 1957, unul dintre clien-

ţii băncii a trecut la acţiune. Organizaţia lui a dus o politică de afaceri agresivă, cu o atitudine mentală pozitivă. În 1958, firma lui a cunoscut o creştere de peste30 %, comparativ cu anul precedent, cînd avusese o creştere de 25 %. Cu toate acestea, în întreaga industrie se înregistrase o tendinţă descendentă.

Uneori, perioada problematică a ciclului nu afectează o întreagă industrie sau o întreagă naţiune. Poate fi un ciclu dintr-o afacere individuală. La rîndul ei, această problemă poate fi anticipată şi întîmpinată. Stau mărturie numeroase companii americane care cunosc o creştere continuă, în ciuda faptului că, potrivit cursului normal al evenimentelor, ar fi trebuit să se maturizeze, să stagneze şi să moară. E.I du Pont de Nemours & Co Inc. ne oferă un exemplu remarcabil.

Au întîmpinat problemele cu un surplus de energie, entuziasm, idei şi activităţi noi. Este inutil să subliniem că E. I. du Pont de Nemours & Co, Inc. a continuat să crească. Dar care este cauza succesului său? De ce nu s-a conformat ciclului firesc de maturizare, stagnare şi moarte?

Du Pont a întîmpinat provocarea de a se schimba printr-un surplus de energie, entuziasm, idei şi activităţi noi. Directorii săi au întîmpinat problema cu o AMP şi cu hotărîrea de a o rezolva. Au continuat să se implice în cercetare şi în mod constant fac descoperiri noi, lansează noi produse şi le perfecţionează pe cele precedente. Imprimă activităţii lor un suflu nou, studiază şi îşi îmbunătăţesc metodele de vînzare.

Învăţaţi din succesul lor!

Proprietarul unei afaceri mici sau dvs., ca individ, puteţi studia şi experimenta. Puteţi înţelege şi asimila principiile pe care le foloseşte o firmă importantă. Şi dvs. puteţi continua să vă dezvoltaţi, printr-un surplus de energie, entuziasm, idei şi activităţi noi. Puteţi transforma o tendinţă descendentă într-una ascendentă. Puteţi să fiţi altfel! Cînd ceilalţi plutesc la vale, dvs puteţi să mergeţi contra curentului!

Foarte multe dintre poveştile pe care le-aţi citit şi le veţi citi în această carte indică faptul că „dacă ai o problemă, e bine!" E bine dacă învăţaţi să vedeţi cum puteţi transforma obstacolele în seminţele unei binefaceri egale sau chiar mai

mari. Poate că pentru moment nu vedeți principiul; dar capitolul următor, intitulat „Învățați să vedeți", vă poate ajuta.

Călăuza nr. 6

GÎNDURI PENTRU REFLECȚIE

1. Așadar, aveți o problemă? Asta-i bine! De ce? Pentru că de fiecare dată cînd întîmpinați, abordați și cuceriți o problemă avînd o AMP veți deveni o persoană mai bună, mai importantă și mai împlinită.

2. Toată lumea are probleme. Cei cu o AMP transformă obstacolele în semințele unei binefaceri egale sau chiar mai mari.

3. Succesul sau eșecul dvs. în întîmpinarea problemelor pe care vi le scoate în cale schimbarea va fi determinat de atitudinea dvs. mentală.

4 Vă puteți dirija gîndurile, vă puteți controla emoțiile și vă puteți modela destinul dacă recunoașteți, înțelegeți, asimilați și aplicați principiile potrivite pentru dvs., pe care le găsiți în această carte.

5. *Dumnezeu este întotdeauna bun.*

6. Cînd aveți o problemă: (a) cereți îndrumarea Puterii Divine; (b) gîndiți-vă; (c) formulați problema și (d) analizați-o; (e) adoptați AMP „Asta-i bine!", apoi (f) transformați obstacolul în germenele unui avantaj mai mare.

7. Charlie Ward este un exemplu deosebit de om care a reușit să întîmpine cu succes provocarea schimbării. Pregătiți-vă să întîmpinați cu o AMP provocările schimbării.

8. Sexul este cea mai mare provocare. Transformați emoția sexuală în virtuite.

9. Cele șapte virtuți sînt: prudența, tăria morală, cumpătarea, dreptatea, credința, speranța și caritatea. Această carte vă arată cum să înțelegeți și să asimilați aceste calități în propria dvs. viață.

10. O idee bună, urmată de acţiune poate transforma eşecul în SUCCES.

AVEŢI O PROBLEMĂ?
ASTA-I BINE! PENTRU CĂ POARTĂ ÎN EA
SEMINŢELE UNOR BINEFACERI MAI MARI
PENTRU CEI CE AU O AMP..

7

George W. Campbell s-a născut orb.

„Cataractă congenitală bilaterală", a fost diagnosticul pus de doctor.

Tatăl lui George s-a uitat la doctor, nevenindu-i să creadă. „Şi nu putem face ceva? Poate o operaţie?"

„Nu, spuse doctorul. Pentru moment, nu cunoaştem nici o metodă de a trata această problemă."

George Campbell nu vedea, dar dragostea şi credinţa părinţilor lui îi umpleau viaţa. Cînd era mic, nici n-a ştiut că îi lipseşte ceva.

Apoi, cînd George avea 6 ani, s-a întîmplat ceva de neînţeles pentru el. Într-o după-amiază, se juca împreună cu un alt puşti. Celălalt băiat, uitînd că George era orb, a aruncat mingea spre el. „Ai grijă! O să te lovească!"

Mingea l-a lovit — şi cu asta întreaga lui viaţă s-a schimbat. George n-a păţit nimic, dar întîmplarea l-a uluit peste măsură. Mai tîrziu, a întrebat-o pe mama lui: „Cum putea Bill să ştie înaintea mea ce o să mi se întîmple?"

Mama lui suspină, pentru că sosise momentul de care se temuse atît. Acum trebuia să-i spună fiului ei pentru prima oară: „Eşti orb." Şi iată cum a făcut-o:

„Stai jos, George", a spus ea cu blîndeţe, întinzîndu-se şi apucîndu-l de o mînă. „S-ar putea ca eu să nu fiu în stare să-ţi explic şi tu s-ar putea să nu înţelegi, dar lasă-mă să încerc astfel." Puse cu compasiune una dintre mînuţele lui în mîinile ei şi începu să-i numere degetele.

„Unu-doi-trei-patru-cinci. Aceste degete sînt similare cu ceea ce noi numim cele cinci simţuri." Prinse pe rînd fiecare

dintre degețelele lui între degetul ei mare și degetul arătător, continuînd explicația.

„Degețelul ăsta este auzul; degețelul ăsta este pipăitul; degețelul ăsta este mirosul; degețelul ăsta este gustul", apoi ezită înainte de a continua: „degețelul ăsta este văzul. Și fiecare dintre cele cinci simțuri, la fel ca fiecare dintre cele cinci degete, trimite mesaje către creier."

Apoi îndoi degețelul pe care-l numise „văz" și îl strînse astfel încît să stea lipit de palma lui George.

„George, tu ești altfel decît ceilalți băieți, îi explică ea, pentru că folosești numai patru simțuri, ca și cele patru degete: unu, auzul, doi, pipăitul, trei, mirosul și patru, gustul. Dar îți lipsește simțul văzului. Acum vreau să-ți arăt ceva. Ridică-te", îi spuse ea cu blîndețe.

George se ridică. Mama lui luă mingea. „Acum întinde mîna ca și cum ai vrea să prinzi asta", spuse ea.

George întinse mîinile și, peste o clipă, simți cum mingea tare îi atingea degetele. Le strînse în jurul ei și o prinse.

„Bine. Bine, spuse mama lui. Vreau să nu uiți niciodată ce ai făcut adineauri. Poți să prinzi o minge cu patru degete în loc de cinci, George. De asemenea, poți să-ți *faci* și să *duci* o viață fericită și împlinită cu patru simțuri în loc de cinci — dacă te străduiești." Mama lui George folosise o metaforă, iar o asemenea figură de stil este una dintre cele mai rapide și mai eficiente metode de a comunica idei.

George n-a uitat niciodată simbolul celor „patru degete în loc de cinci". Pentru el era un simbol al speranței. Și ori de cîte ori se simțea descurajat din cauza handicapului său, folosea simbolul pentru a se automotiva. A devenit pentru el o formă de autosugestie. Repeta adesea „patru degete în loc de cinci". Cînd era nevoie, simbolul trecea din subconștient în conștient.

Și a descoperit că mama lui avea dreptate. Era capabil să ducă o viață fericită folosind cele patru simțuri pe care le avea.

Dar povestea lui George Campbell nu se sfîrșește aici.

Pe la mijlocul primului său an de liceu, băiatul s-a îmbolnăvit și a fost nevoie să fie dus la spital. În timp ce George era

în convalescență, tatăl lui i-a adus informații cum că știința medicală găsise un tratament pentru cataracta congenitală. Bineînțeles, exista un risc, dar șansele de reușită erau mult mai mari decît posibilitatea de a da greș.

George voia atît de mult să vadă, încît era dispus să-și asume riscul eșecului pentru a vedea.

În următoarele șase luni, a fost supus la patru operații chirurgicale delicate — cîte două la fiecare ochi. Zile întregi, George a zăcut în camera întunecoasă de la spital, cu bandaje pe ochi.

În cele din urmă, sosi și ziua în care bandajele urmau să fie îndepărtate. Încet, cu atenție, doctorul a desfăcut fețele de pe capul și ochii lui George. Nu se zărea decît o pată de lumină.

Din punct de vedere tehnic, George Campbell era încă orb.

Preț de o clipă îngrozitoare, stătu să se gîndească. Apoi îl auzi pe medic mișcîndu-se pe lîngă patul lui. Simțea că i se așază ceva peste ochi.

„Acum vezi?" auzi întrebarea doctorului.

George își ridică încet capul de pe pernă. Pata de lumină deveni culoare, iar culoarea o formă, apoi o figură.

„George!", spuse o voce. O recunoscu. Era vocea mamei lui.

Pentru prima oară în cei 18 ani de viață, George Campbell își vedea mama. Iată ochii ei obosiți, chipul de 62 de ani brăzdat de riduri, mîinile aspre și noduroase. Dar pentru George era cea mai frumoasă.

Pentru el, era un înger. Anii plini de trudă și de răbdare, anii de învățătură și de planuri, anii în care el văzuse prin ochii ei, dragostea și afecțiunea pe care i le dăruise: iată ce a văzut George.

Pînă în ziua de azi, păstrează în minte prima imagine pe care a văzut-o: chipul mamei lui. Și, așa cum veți vedea, din această primă experiență a învățat să aprecieze simțul văzului.

„Nici unul dintre noi nu poate înțelege miracolul văzului, spuneel, dacă nu s-a aflat în situația de a se descurca fără el."

A vedea este un proces care se învață. Dar George a mai învățat ceva foarte util pentru oricine dorește să studieze AMP. Nu va uita niciodată ziua în care și-a văzut mama stînd în fața lui, în camera de spital, și n-a știut cine este — nici mă-

car ce este — pînă cînd nu i-a auzit vocea. „Ceea ce vedem, subliniază George, este întotdeauna o interpretare a minții. Trebuie să ne instruim mintea să interpreteze cele văzute."

Știința susține această observație. „Cea mai mare parte din procesul văzului nu este realizat de către ochi", spune dr. Samuel Renshaw, descriind procesul mental al vederii. „Ochii se comportă ca niște mîini care «se întind», apucă «lucruri» fără sens și le aduc către creier. Apoi creierul transmite aceste «lucruri» în memorie. Pentru a *vedea* ceva, creierul trebuie să realizeze mai întîi o interpretare comparativă."

Unii dintre noi trec prin viață „văzînd" foarte puțin din puterea și măreția înconjurătoare. Nu filtrăm în mod potrivit informația pe care ne-o oferă ochii noștri prin procesele mentale ale creierului. Prin urmare, sîntem adesea posesorii unor lucruri pe care de fapt nu le *vedem* deloc. Primim impresii fizice fără a le capta înțelesul. Cu alte cuvinte, nu prelucrăm printr-o AMP impresiile trimise către creierul nostru.

Este momentul să vă controlați vederea mentală. Nu vederea fizică — asta o lăsăm pe seama medicilor. Dar vederea mentală, la fel ca vederea fizică, poate fi distorsionată. În asemenea situații, puteți cădea într-o groapă plină de concepte false — rănindu-vă în mod inutil pe dvs. și pe alții.

Cele mai obișnuite neajunsuri fizice ale ochiului sînt două afecțiuni opuse — miopia și prezbitismul. Acestea sînt și principalele distorsiuni ale vederii mentale.

Persoana care suferă de miopie mentală are tendința să neglijeze obiectele și posibilitățile aflate la distanță. Acordă atenție numai problemelor imediate și nu vede oportunitățile care se pot ivi dacă gîndește și face planuri de viitor. În acest sens, sînteți „miop" dacă nu vă faceți planuri, nu vă propuneți obiective și nu puneți bazele viitorului dvs.

Pe de altă parte, persoana care suferă de prezbitism mental are tendința să neglijeze posibilitățile aflate chiar în fața ei. Nu vede ocaziile aflate la îndemînă. Vede doar o fantasmă a viitorului, fără nici o legătură cu prezentul. Vrea să înceapă de sus, în loc să urce pas cu pas — și nu înțelege faptul că singura treabă la care poți porni de sus este aceea de a săpa o groapă.

A u privit și au înțeles ceea ce vedeau. Așadar, în procesul de a învăța să vedeți, va trebui să vă dezvoltați atît capacitatea de a vedea de aproape, cît și de departe. Avantajele celui care știe să vadă ceea ce se află chiar în fața lui sînt imense. Ani întregi, oamenii din orășelul Darby, Montana, au privit la ceea ce ei numeau Muntele de Cristal. I se dăduse acest nume pentru că în urma eroziunilor ieșise la iveală un strat de cristal strălucitor, care semăna cu sarea. În 1937, a fost construit un drum direct peste acel teren. Dar abia în 1951 — peste 14 ani — s-a obosit cineva să se aplece, să ia o bucată din materialul acela strălucitor și să-l examineze îndeaproape.

În anul 1951, doi oameni din Darby, dl A.E Cumley și dl L. I. Thompson, au văzut în oraș o colecție de minereuri. Thompson și Cumley au fost cuprinși de emoție. În expoziția de minereuri se găseau mostre de beriliu, care, conform explicațiilor, era folosit în cercetările din domeniul energiei atomice. Imediat, Thompson și Cumley au depus o cerere de concesiune pentru Muntele de Cristal. Thompson a trimis o mostră de minereu la biroul minelor din Spokane, împreună cu o cerere de a trimite un specialist care să examineze „un depozit foarte mare" de minereu. Mai tîrziu în același an, biroul minelor a trimis pe munte un buldozer și au extras suficient minereu pentru a determina că, într-adevăr, aici se afla unul dintre cele mai mari depozite din lume din atît de valorosul beriliu. În ziua de azi, pe munte urcă echipamente de extracție și se întorc încărcate cu minereul nespus de greu, în timp ce la poalele muntelui, practic așteptînd cu bancnotele în mînă, se află reprezentanții Companiei de Oțel a Statelor Unite și ai Guvernului Statelor Unite, nerăbdători să cumpere mult prețuitul beriliu. Și toate acestea pentru că într-o zi doi tineri nu s-au mulțumit să vadă cu ochii, ci și-au dat osteneala să privească și cu mintea. În prezent, aceștia sînt foarte aproape de a deveni multimilionari.

O persoană cu prezbitism mental n-ar fi putut face ce au făcut Thompson și Cumley — pentru că vederea lui mentală ar fi fost distorsionată. Deoarece un asemenea om vede numai valorile aflate la distanță, lăsînd neobservate binefacerile care-i stau la picioare. Există comori chiar în pragul ușii dvs.? Priviți în jur. Treceți prin momente de iritare cînd vă îndepli-

niți obligațiile zilnice? Ați putea găsi o metodă de a depăși acest fapt — o metodă care vă va ajuta nu numai pe dvs., ci și pe alții. Mulți oameni au făcut avere confruntîndu-se cu asemenea nevoi casnice. Așa s-a întîmplat cu persoana care a inventat acul cu gămălie și cu aceea care a conceput agrafele de hîrtie. Așa s-a întîmplat cu persoana care a inventat fermoarul și copcile metalice. Priviți în jur. Învățați să vedeți. S-ar putea să găsiți *Hectare de diamante** chiar în curtea dvs.

Dar miopia mentală poate provoca la fel de multe probleme ca și prezbitismul mental. Omul care suferă de această „boală" vede doar ce se află imediat sub nasul lui, ignorînd posibilitățile mai îndepărtate. Este omul care nu înțelege puterea unui plan. Nu înțelege valoarea timpului de gîndire. Este atît de ocupat cu problemele sale imediate, încît nu-și eliberează mintea ca să privească în depărtare, pentru a căuta noi oportunități, pentru a observa tendințele și a-și forma o vedere de ansamblu.

Capacitatea de a vedea în viitor este una dintre cele mai spectaculoase realizări ale creierului uman. Chiar în centrul plantațiilor de citrice din Florida se află un orășel numit Winter Haven. De jur-împrejur sînt ferme. Majoritatea ar considera zona total lipsită de atracții turistice. Este izolată. Nu există nici plajă, nici munți, doar kilometri întregi de dealuri domoale, văile fiind populate cu iazuri și mlaștini cu chiparoși.

Dar în această regiune a sosit un om care a privit acele bălți cu chiparoși cu un alt ochi decît ceilalți. Numele lui era Richard Pope. Dick Pope a cumpărat una dintre aceste mlaștini cu chiparoși, a înconjurat-o cu un gard și a refuzat oferte de cel puțin un milion de dolari pentru Grădina cu Chiparoși, ajunsă celebră în întreaga lume.

Firește, nu a fost chiar atît de simplu. Cîtă vreme a muncit, Dick Pope a trebuit să „vadă" ocazii în situația lui.

De exemplu, a fost problema reclamei. Pope știa că singurul mod de a atrage oamenii într-un loc atît de izolat era un munte de publicitate. Dar publicitatea costă bani. Așadar,

---

* Acest titlu desemnează o lucrare scrisă de unul dintre clasicii literaturii motivaționale, Russel H. Conwell. Traducerea în lb. română va apărea în curînd la ed. Curtea Veche. (*N. red.*)

Dick Pope a făcut un lucru foarte simplu. A intrat în atît de popularul domeniu al fotografiei. A organizat la Grădina cu Chiparoși un centru de filme foto, le-a vîndut filme vizitatorilor, apoi i-a învățat cum să facă fotografii spectaculoase ale parcului. A angajat practicanți de schi nautic talentați. I-a pus să-și dezvăluie talentele, în timp ce el anunța publicul la difuzor cum să-și potrivească aparatele foto ca să „prindă" acțiunea. Apoi, bineînțeles, cînd călătorii ajungeau acasă, cele mai frumoase fotografii din vacanță erau cele de la Grădina cu Chiparoși. Vizitatorii i-au oferit lui Dick Pope cel mai bun tip de reclamă — recomandarea directă, însoțită de fotografii!

Acesta este un tip de viziune creativă, pe care ar trebui să ni-l dezvoltăm cu toții. Trebuie să învățăm cum să privim lumea cu interes, observînd oportunitățile aflate pretutindeni în jurul nostru, dar privind în același timp spre viitor, pentru a observa șansele pe care ni le oferă acesta.

A vedea este o aptitudine care se învață. Însă la fel ca orice altă aptitudine, ea trebuie exersată.

Observați aptitudinile, capacitățile și punctele de vedere ale celorlalți. Poate considerăm că ne recunoaștem propriile talente; dar în ceea ce le privește pe ale altora, s-ar putea să fim orbi. Să ilustrăm acest lucru prin exemplul unei profesoare care avea probleme cu vederea mentală. Avea atît miopie, cît și prezbitism. Nu era capabilă să vadă capacitățile și aptitudinile prezente sau cele potențiale ale elevilor ei și nici să le înțeleagă punctele de vedere.

Toți oamenii — cei mari și cei mai puțin mari — trebuie să înceapă de undeva. Nu au avut din naștere succes și o inteligență sclipitoare. În realitate, unii dintre oamenii cei mai de seamă au fost considerați de-a dreptul proști în unele situații din viața lor. Drumul spre succes a început abia cînd și-au format o atitudine mentală pozitivă, cînd au învățat să-și înțeleagă posibilitățile și să-și fixeze scopuri ferme. A existat însă un tînăr pe care profesorii lui îl considerau „un nerod, un încurcă-lume".

Băiatul ședea și desena pe tăbliță. Se uita în jur și asculta pe toată lumea. Punea „întrebări imposibile", dar refuza să dezvăluie ceea ce știe, chiar sub amenințarea pedepsei. Copiii îl numeau „nătîngul" și, în general, stătea în spatele clasei.

Acest băiat era Thomas Alva Edison. Povestea vieţii lui vă va da inspiraţie. A mers la şcoala primară mai puţin de trei luni. Profesoara şi colegii îi spuneau că e prost. Cu toate acestea, după un incident care l-a determinat să-şi întoarcă talismanul cu faţa AMP în sus, a devenit un om educat. S-a transformat într-o persoană înzestrată. A devenit un mare inventator.

Care a fost acel incident? Ce a intervenit în viaţa lui Edison şi i-a schimbat întreaga atitudine? I-a dezvăluit mamei lui că o auzise pe profesoară spunîndu-i inspectorului că este „tîmpit" şi că nu merită să-l mai ţină la şcoală. Mama lui s-a dus la şcoală împreună cu el şi le-a spus tuturor care o puteau auzi că fiul ei, Thomas Alva Edison, este mai deştept decît profesoara sau inspectorul.

Edison o numea pe mama lui „cel mai entuziast suporter" pe care l-a avut vreodată un băiat. Şi începînd din ziua aceea a fost altul. După spusele lui: „Influenţa ei asupra mea a durat întreaga viaţă. Efectele educaţiei pe care mi-a dat-o în copilărie nu se vor pierde niciodată. Mama mea era întotdeauna bună, plină de compasiune, niciodată nu m-a înţeles greşit şi nici nu m-a judecat greşit." Credinţa mamei lui în el l-a determinat să se vadă într-o cu totul altă lumină. L-a determinat să-şi întoarcă talismanul cu faţa AMP în sus şi să aibă o atitudine mentală pozitivă faţă de studiu şi învăţătură. Această atitudine l-a învăţat pe Edison să privească lucrurile în profunzime, ceea ce i-a permis să înţeleagă şi să conceapă invenţii de care a beneficiat întreaga omenire. Poate că profesoara nu i-a văzut aptitudinile pentru că nu dorea cu adevărat să-l ajute. Dar mama lui dorea.

Aveţi tendinţa să vedeţi ceea ce vreţi să vedeţi.

A auzi nu presupune neapărat atenţie sau străduinţă. Însă *a asculta* le presupune întotdeauna. Îndemnul nostru din această carte este să ascultaţi mesajul. Cu alte cuvinte, să vedeţi cum puteţi integra şi asimila principiile în propria dvs. viaţă.

Poate aţi vrea să vedeţi cum puteţi integra în viaţa dvs. principiul din următoarea experienţă:

Dr. Roy Plunkett, un chimist de la DuPont, a făcut un experiment. A dat greş. Cînd a deschis eprubeta după ce expe-

rimentul luase sfîrșit, a observat că, în aparență, aceasta nu conținea nimic. A fost curios. S-a întrebat: „De ce?" Nu a aruncat eprubeta, așa cum ar fi făcut alții într-o situație similară. În schimb, a cîntărit-o și, spre surprinderea lui, cîntărea mai mult decît o altă eprubetă de aceeași formă și fabricație. Deci, dr. Plunkett și-a pus din nou întrebarea: „De ce?"

Căutînd răspunsul la întrebare, a descoperit acel minunat material plastic transparent, tetrafluoretilena, cunoscută sub numele de teflon. În cursul războiului din Coreea, guvernul Statelor Unite a încheiat cu DuPont un contract pentru a-i livra întreaga producție.

Cînd nu înțelegeți un lucru, întrebați-vă: „De ce?" Examinați-l mai îndeaproape. S-ar putea să descoperiți ceva important.

Puneți-vă întrebări. A pune întrebări, altora sau dvs. înșivă, în legătură cu lucrurile care vă nedumeresc vă poate răsplăti din plin. Această procedură a condus la una dintre cele mai mari descoperiri științifice.

Un tînăr englez, aflat în vacanță la ferma bunicii sale, se odihnea. Stătea întins pe spate sub un măr și se gîndea. Din pom a căzut un măr. Tînărul acela era student la matematici superioare.

„De ce cade mărul?", s-a întrebat el. „Oare Pămîntul atrage mărul? Mărul atrage pămîntul? Se atrag unul pe celălalt? Ce principiu universal acționează aici?"

Isaac Newton și-a folosit puterea de a gîndi și a făcut o descoperire. A vedea cu mintea înseamnă a gîndi. El a găsit răspunsurile pe care le căuta; între pămînt și măr exista o atracție reciprocă, iar legea atracției maselor este valabilă în întregul univers.

Newton a descoperit legea gravitației pentru că avea spirit de observație și a căutat răspunsuri la ceea ce observase. Un alt om, deoarece și-a folosit spiritul de observație și a folosit cele observate, a dobîndit fericirea și o avere importantă. Newton și-a pus întrebări. Celălalt a cerut sfatul experților.

S-a îmbogățit pentru că a acceptat sfaturile altora. La Ioba, în Japonia, în anul 1869, pe cînd avea doar 11 ani, Kokichi Mikimoto a preluat afacerea tatălui său, care era fabri-

cantul de tăiței al satului. Tatăl lui căpătase o boală care îl împiedica să lucreze. Băiatul își întreținea cei șase frați, cele trei surori și părinții. Pe lîngă faptul că făcea tăiței în fiecare zi, tînărul Mikimoto trebuia să-i și vîndă. S-a dovedit un bun comerciant.

Înainte, Mikimoto fusese elevul unui samurai care-l învățase următoarele:

Adevărata credință se dovedește prin acte de bunătate și dragoste față de semeni, nu prin rugăciuni formale, repetate papagalicește.

Și înarmat cu această filozofie fundamentală a atitudinii și acțiunii pozitive, Mikimoto a devenit un *om al realizărilor*. Și-a dezvoltat obiceiul de a transpune ideile în realitate.

La vîrsta de 20 de ani, s-a îndrăgostit de fiica unui samurai. Tînărul știa că viitorul lui socru nu putea binecuvînta căsătoria fiicei lui cu un fabricant de tăiței. Prin urmare, era motivat să se armonizeze cu această forță cunoscută. Și-a schimbat ocupația și a devenit comerciant de perle.

La fel ca multe persoane care dobîndesc succesul în diverse părți ale lumii, Mikimoto continua să caute acele lucruri care îl puteau ajuta în noua lui activitate. La fel ca marii industriași ai timpului, a cerut ajutor unei universități. Profesorul Yoshikichi Mizukuri i-a vorbit lui Mikimoto despre o lege a naturii care nu fusese demonstrată niciodată.

Profesorul i-a spus: „O perlă se formează într-o stridie atunci cînd în aceasta intră un corp străin, cum ar fi un grăunte de nisip. Dacă obiectul străin nu ucide stridia, este acoperit cu o secreție care dă naștere în cochilia scoicii viitoarei perle."

Mikimoto a simțit că-l trec fiorii! Abia aștepta să obțină răspunsul la întrebarea pe care și-a pus-o: „Pot să cresc perle dacă introduc în mod intenționat un mic corp străin într-o scoică și las restul pe seama naturii?"

Odată ce a învățat să vadă, a convertit o teorie într-o acțiune pozitivă.

Mikimoto a învățat să vadă de la acel profesor universitar. Apoi și-a folosit puterea imaginației. A început să gîndească creativ. A folosit gîndirea deductivă. A decis că dacă perlele se formează numai atunci cînd în stridie intră un corp străin, poate să creeze perle folosind legile naturii. Putea să introdu-

că corpuri străine în stridii și să le „oblige" astfel să producă perle. A învățat să observe și să acționeze, devenind astfel un om de succes.

Un studiu al vieții lui Mikimoto ne arată că el a folosit toate cele 17 principii ale suceesului. Cunoștințele în sine nu sînt suficiente pentru a reuși. Trebuie să le aplicați. *Treceți la acțiune!*

Multe dintre ideile care ne vin atunci cînd învățăm să privim cu adevărat li se vor părea altora de-a dreptul nebunești. Aceste idei pot să ne sperie sau, dacă le aplicăm, să ne aducă o avere. Iată o altă poveste adevărată despre perle. De data asta, eroul este un tînăr american, Joseph Goldstone. El vindea bijuterii fermierilor din Iowa, mergînd din ușă-n ușă.

Într-o zi, în plină recesiune, a aflat că japonezii produceau perle de cultură foarte frumoase. Erau obiecte de calitate și puteau fi vîndute la o fracțiune din prețul perlelor naturale!

Joe „a văzut" în asta o ocazie extraordinară. În ciuda faptului că se aflau în timpul recesiunii, el și soția lui, Esther, și-au vîndut toate bunurile și au plecat la Tokio. Au aterizat în Japonia cu mai puțin de 1 000 de dolari — dar aveau un plan și o puternică AMP.

Au obținut un interviu cu dl K. Kitamura, președintele asociației cultivatorilor de perle japonezi. Joe avea un țel înalt. I-a povestit dlui Kitamura despre planul lui de a comercializa perle de cultură japoneze în Statele Unite și i-a cerut un credit inițial de 100 000 de dolari în perle. Era o sumă fantastică, mai ales într-o perioadă de recesiune. Cu toate acestea, peste cîteva zile, dl Kitamura a fost de acord.

Perlele s-au vîndut bine. Familia Goldstone era pe cale să facă avere. Peste cîțiva ani, au decis să-și construiască propria fermă de perle, ceea ce au și făcut, cu ajutorul dlui Kitamura. Și de data asta, au văzut o ocazie acolo unde alții nu văd nimic. Experiența a dovedit faptul că rata de mortalitate a stridiilor în care fusese inserat un corp străin artificial era de peste 50%.

„Cum putem înlătura această mare pierdere?", s-au întrebat ei.

După multe cercetări, familia Goldstein a început să aplice asupra stridiilor metodele folosite în saloanele de spital.

Cochiliile exterioare era curăţate şi frecate pentru a reduce riscul infecţiilor. „Chirurgul" folosea un anestezic lichid pentru ca stridia să se relaxeze. Apoi introducea în fiecare stridie un mic fragment de scoică de rîu — nucleul viitoarei perle. Incizia era efectuată cu un cuţit sterilizat. În continuare, stridia era pusă într-o cuşcă, iar aceasta era scufundată din nou în apă. La fiecare patru luni, cuştile erau ridicate şi se verifica starea fizică a stridiilor. Prin aceste tehnici, 90% din stridii au trăit şi au format perle, iar familia Goldstone a ajuns să strîngă o avere fabuloasă.

Din nou şi din nou, vedem cum bărbaţi şi femei au dobîndit succesul după ce au învăţat să folosească percepţia mentală. Capacitatea de a vedea înseamnă mai mult decît procesul fizic de a primi raze de lumină prin retina ochiului. Este capacitatea de a interpreta ceea ce vezi şi de a folosi această interpretare în viaţa ta şi a altora.

Învăţînd să vedeţi, veţi descoperi ocazii la care nici n-aţi visat vreodată. Dar pentru a reuşi cu ajutorul unei AMP e nevoie de ceva mai mult decît de a învăţa cum să percepeţi mental. Trebuie să învăţaţi şi cum să aplicaţi ceea ce aţi aflat. Acţiunea este importantă, pentru că ea duce la realizare.

Nu mai staţi pe gînduri. Citiţi *Secretul punerii în practică* din următorul capitol şi mai urcaţi o treaptă pe scara succesului printr-o AMP.

Călăuza nr. 7

GÎNDURI PENTRU REFLECŢIE

1 *Învăţaţi să vedeţi! A vedea este un proces care se învaţă*. 90% din procesul văzului are loc în creier.

2 *Patru degete în loc de cinci*; acesta a fost simbolul prin care George Campbell, băieţelul orb, a reuşit să trăiască o viaţă fericită şi împlinită. Cum puteţi folosi acest simbol?

3 Învăţaţi să vedeţi prin asociere. Prima imagine pe care a văzut-o George Campbell, cea a mamei lui, a căpătat înţeles abia atunci cînd i-a recunoscut vocea.

4. E timpul să vă faceți un control al vederii mentale? Cînd aceasta este distorsionată, vă puteți împotmoli într-o junglă de concepte false, cu riscul de a vă răni în mod inutil pe dvs. și pe alții. Vederea dvs. mentală devine tot mai limpede, an de an?

5. Uitați-vă bine în jur și recunoașteți ceea ce vedeți. S-ar putea ca în propria dvs. curte să existe *Hectare de diamante*!

6. Nu fiți miop — priviți către viitor. Grădina cu Chiparoși a devenit realitate pentru că Richard Pope a văzut-o ca pe un obiectiv clar.

7. Observați aptitudinile, capacitățile și punctele de vedere ale altora. S-ar putea să treceți cu vederea un geniu. Povestea lui Thomas Alva Edison este un exemplu grăitor.

8. Înțelegeți cum puteți integra și asimila în viața dvs. principiile din această carte?

9. Învățați de la natură. Cum? Puneți-vă întrebări, așa cum a făcut Isaac Newton. Dacă nu cunoașteți răspunsul, cereți sfatul experților.

10. Convertiți ceea ce vedeți în realitate cu ajutorul acțiunii. Mikimoto a transformat o teorie într-o avere în perle. Goldstone a recunoscut, a asimilat și a aplicat principiile și metodele folosite în spitale pentru a salva viața oamenilor ca să salveze viața stridiilor care produceau perle artificiale.

DESCHIDEȚI-VĂ MINTEA
ȘI ÎNVĂȚAȚI SĂ VEDEȚI

Secretul punerii în practică

În acest capitol veți găsi secretul realizării lucrurilor propuse. De asemenea, veți primi o formulă de automotivare atît de puternică, încît vă va obliga în mod subconștient să faceți ce aveți de făcut, pentru că, de fapt, este o *formulă de autopornire*. O puteți folosi însă după dorință. Și cu ajutorul ei veți reuși să învingeți amînarea și inerția.

Dacă faceți lucruri pe care nu vreți să le faceți sau dacă nu faceți lucrurile pe care vreți să le faceți, acest capitol este pentru dvs.

Cei care dobîndesc lucruri măreție folosesc acest secret de a duce lucrurile la bun sfîrșit. De exemplu, părintele Maryknoll James Keller. Părintele Keller se gîndea de multă vreme la o idee. Spera să-i motiveze „pe oamenii mici să facă lucruri mari, încurajîndu-l pe fiecare dintre ei să treacă dincolo de cercul lui restrîns în lumea cea largă." Porunca biblică „răspîndiți-vă în toată lumea" era pentru el simbolul unei idei prin care își putea împlini misiunea.

Cînd a răspuns la această poruncă, a folosit secretul realizării lucrurilor. Și a trecut la acțiune. Asta s-a întîmplat în 1945, cînd a înființat organizația Purtătorilor lui Cristos (*Christophers*) — o organizație cît se poate de neobișnuită

Nu există consilii, nu există comitete, nu există întruniri, nu există taxe. Nu exită nici măcar membri în adevăratul sens al cuvîntului. Organizația constă pur și simplu din oameni — nimeni nu poate spune cîți — dedicați unui ideal. Purtătorii lui Cristos acționează pe baza conceptului că este mai bine ca oamenii „să facă ceva și să nu plătească nimic" decît „să plătească taxe și să nu facă nimic."

Care este idealul căruia se dedică fiecare?

Fiecare Purtător al lui Cristos are misiunea de a-şi purta religia cu el oriunde merge — în soarele şi în praful pieţelor, pe şosele şi autostrăzi, în casele oamenilor. În felul acesta, pune la dispoziţia celorlalţi adevărurile fundamentale ale credinţei sale.

Această istorie incitantă este povestită de reverendul James Keller în cartea *You Can Change the World* (*Poţi schimba lumea*). Totul s-a întîmplat pentru că el a conceput un ideal şi a crezut în el. Dar nu s-a întîmplat nimic pînă cînd n-a descoperit secretul punerii în practică.

Acest secret răzbate din afirmaţia lui E. E. Bauermeister, responsabil cu educaţia şi consilier de corecţie la Institutul California pentru bărbaţi din Chino, California, care le-a spus autorilor:

„Le spun întotdeauna celor de la cursul nostru de autocorecţie că de multe ori ceea ce citim şi predicăm devine o parte a bibliotecii şi a vocabularului nostru, în loc să devină o parte a vieţii noastre."

Amintiţi-vă versetul din Biblie: *Nu fac binele pe care îl voiesc, ci răul pe care nu-l voiesc, pe acela îl săvîrşesc*. Vă puteţi educa să treceţi la acţiune imediat ce este nevoie?

Apoi i-am vorbit dlui Bauermeister despre felul în care lucrurile bune pe care le citim şi le predicăm pot deveni o parte a vieţii noastre. I-am dat formula prin care cineva se poate pune în mişcare.

Cum integraţi în viaţa dvs. secretul realizării lucrurilor? Prin obiceiuri. Iar obiceiurile se formează prin repetiţie. „Semănaţi o acţiune şi veţi culege un obicei; semănaţi un obicei şi veţi culege un caracter; semănaţi un caracter şi veţi culege un destin", a spus marele psiholog şi filozof William James. El spunea că sînteţi rodul obiceiurilor dvs. Şi că vă puteţi alege obiceiurile. Atunci cînd folosiţi formula de pornire, vă puteţi forma orice obicei doriţi.

Aşadar, care este secretul realizării lucrurilor şi care este formula de pornire care vă obligă să puneţi în aplicare acest secret extraordinar?

Secretul realizării lucrurilor este să acționați. Formula pentru a vă pune în mișcare este formula de automotivare *ACȚIONEAZĂ ACUM!*

Nu vă spuneți niciodată *ACȚIONEAZĂ ACUM* dacă nu treceți imediat la acțiune. Cînd trebuie să faceți ceva și simbolul *ACȚIONEAZĂ ACUM* erupe din subconștient în conștient, *acționați* imediat.

Faceți-vă un obicei din a reacționa la formula *ACȚIONEAZĂ ACUM* în lucrurile mărunte. Foarte curînd vă veți forma un reflex atît de puternic, încît în situații de urgență sau cînd apare o ocazie veți acționa imediat.

Să spunem că trebuie să dați un telefon, dar aveți tendința să amînați lucrurile. Și ați amînat convorbirea pentru mai tîrziu. Cînd formula *ACȚIONEAZĂ ACUM* erupe din subconștient în conștient, *acționați*. Dați acel telefon imediat.

Sau să presupunem, de exemplu, că ați fixat ceasul deșteptător să sune la 6 dimineața. Dar cînd începe să sune, sînteți somnoros, vă ridicați, opriți ceasul și vă băgați la loc sub plapumă. Veți avea tendința de a vă forma obiceiul să acționați la fel și pe viitor. Dar dacă din subconștient apare formula *ACȚIONEAZĂ ACUM*, ridicați-vă chiar atunci! De ce? Pentru că vreți să vă formați obiceiul de a răspunde la formula *ACȚIONEAZĂ ACUM*!

În Capitolul 13, veți vedea cum unul dintre autori a cumpărat o firmă cu 1 600 000 de dolari în active nete, cu banii vînzătorului. Acest lucru a devenit realitate deoarece cumpărătorul a răspuns la formula *ACȚIONEAZĂ ACUM* la momentul potrivit!

H. G. Wells a învățat secretul realizării lucrurilor. Și datorită acestui fapt a fost un scriitor prolific. Niciodată n-a lăsat să-i scape o idee bună. Cît timp ideea era încă proaspătă, nota imediat gîndurile care-i veniseră în minte. Uneori, asta se întîmpla în toiul nopții. Dar n-avea importanță. Wells aprindea lumina, lua hîrtia și creionul aflate întotdeauna la căpătîiul patului și începea să scrie. Apoi se culca la loc.

Cînd își reîmprospăta memoria citind străfulgerările de inspirație pe care le notase imediat ce apăruseră, își amintea idei care altfel ar fi fost date uitării. Acest obicei al lui Wells

era la fel de firesc şi de simplu cum este zîmbetul care vă apare pe buze cînd vă trece prin minte un gînd fericit.

Multe persoane au obiceiul de a amîna lucrurile. Din această cauză, pot pierde trenul, pot întîrzia la lucru sau, şi mai important, pot pierde o ocazie care le-ar fi putut schimba întreaga viaţă în bine. Istoria păstrează mărturiile atîtor bătălii pierdute doar pentru că cineva a amînat să treacă la acţiune!

Noii participanţi la cursul nostru „AMP — Ştiinţa succesului" afirmă uneori că vor să scape de obiceiul de a amîna lucrurile. Atunci le dezvăluim secretul realizării lor. Le oferim formula de pornire. Şi îi motivăm, spunîndu-le o poveste adevărată despre ce a însemnat această formulă pentru un prizonier din al doilea război mondial.

Ce a însemnat formula de pornire pentru un prizonier de război. Kenneth Erwin Harmon era un angajat civil al marinei din Manila cînd japonezii au debarcat acolo. A fost prins şi ţinut într-un hotel două zile, apoi a fost trimis într-un lagăr de prizonieri.

În prima zi, Kenneth a văzut că tovarăşul lui de cameră avea sub pernă o carte. „Poţi să mi-o împrumuţi?", a întrebat el. Cartea era *De la idee la bani*. Kenneth a început să citească. În timpul lecturii, s-a întîlnit cu cea mai importantă persoană, purtînd talismanul invizibil cu inscripţia AMP pe o parte şi AMN pe cealaltă.

Înainte de a începe să citească, se simţea disperat. Era înspăimîntat gîndindu-se la ceea ce-l aştepta în lagărul de prizonieri — torturi şi poate chiar moartea. Dar în timp ce citea, atitudinea lui începea să se schimbe, animată de speranţă. Dorea foarte mult să aibă cartea. Voia s-o aibă cu el în zilele temute care-l aşteptau. Discutînd despre carte cu tovarăşul lui, şi-a dat seama că însemna foarte mult pentru el.

„Lasă-mă să o copiez", spuse el.

„Sigur, dă-i drumul", fu răspunsul.

Kenneth Harmon a folosit secretul realizării lucrurilor. A trecut imediat la acţiune. A început să scrie la maşină cu înverşunare. Cuvînt după cuvînt, pagină după pagină, capitol după capitol. Cum era obsedat că ar putea să-i fie luată cartea în orice clipă, a avut motivaţia să lucreze zi şi noapte.

A făcut foarte bine, pentru că, la o oră după ce a terminat ultima pagină, cei care-l capturaseră l-au dus în cunoscutul lagăr de prizonieri Santo Tomas. Terminase la timp fiindcă începuse la timp. Kenneth Harmon şi-a ţinut manuscrisul alături în timpul celor trei ani şi o lună cît a fost prizonier. L-a citit din nou şi din nou. Şi acesta i-a oferit hrană pentru minte. L-a inspirat să-şi dezvolte curajul, să facă planuri de viitor, să-şi păstreze sănătatea mentală şi fizică. Mulţi prizonieri de la Santo Tomas sufereau în permanenţă, fizic şi psihic, de malnutriţie şi frică — frica de prezent şi frica de viitor. „Dar cînd am plecat de la Santo Tomas, eu mă simţeam mai bine decît atunci cînd fusesem închis — mai bine pregătit pentru viaţă, mai treaz din punct de vedere mental", ne-a spus Kenneth Harmon. Puteţi capta *esenţa* gîndirii lui în următoarea afirmaţie: „Succesul trebuie exersat continuu, altfel îi cresc aripi şi zboară."

Acum este momentul să acţionaţi.

Pentru că secretul realizării lucrurilor poate schimba atitudinea unei persoane din negativă în pozitivă. O zi ce pare pierdută poate deveni o zi plăcută.

Ziua pe care ar fi putut-o pierde fără rost. Jorgen Juhldahl, student la Universitatea din Copenhaga, a lucrat într-o vară ca ghid pentru turişti. Pentru că făcea cu plăcere mult peste atribuţiile lui, nişte turişti din Chicago i-au aranjat o excursie în America. Itinerariul includea o vizită de o zi în Washington, D.C., în drum spre Chicago.

După sosirea la Washington, Jorgen s-a înregistrat la hotelul Willard, unde îi fusese plătită cazarea. Se simţea deasupra lumii întregi; în buzunarul de la cămaşă avea biletul de avion pînă la Chicago; în buzunarul de la pantaloni avea portmoneul în care îşi ţinea paşaportul şi banii. Apoi tînărul avu un adevărat şoc!

În timp ce se pregătea să meargă la culcare, descoperi că portmoneul lui dispăruse. Alergă imediat la recepţie.

„O să facem tot ce putem", spuse directorul.

Dar în dimineaţa următoare portmoneul lui tot nu fusese găsit. Jorgen Juhldahl n-avea nici doi dolari în buzunare. Singur într-o ţară străină, se întreba ce-ar trebui să facă. Să-i sune

pe prietenii lui din Chicago şi să le spună ce s-a întîmplat? Să se ducă la ambasada daneză şi să raporteze pierderea paşaportului? Să stea la poliţie, aşteptînd să primească veşti?

Apoi, dintr-o dată, îşi spuse: „Nu! Nu voi face nici unul dintre aceste lucruri! O să mă plimb prin Washington. S-ar putea să nu mai vin niciodată aici. Am o zi preţioasă în această capitală măreaţă. La urma urmei, am biletul pînă la Chicago şi am timp berechet să rezolv problema cu banii şi paşaportul. Dar dacă nu văd Washington-ul *acum*, s-ar putea să nu-l văd niciodată. Acasă am umblat kilometri întregi, o să mă plimb şi aici.

Acum este momentul să fiu fericit.

Sînt acelaşi om ca şi ieri, înainte să-mi fi pierdut portmoneul. Atunci eram fericit. Trebuie să fiu fericit şi acum, pur şi simplu pentru că sînt în America şi am privilegiul să mă bucur de o zi liberă în acest oraş extraordinar.

N-o să-mi pierd vremea în văicăreli fără sens."

Aşadar, plecă la plimbare pe jos. A văzut Casa Albă şi Capitoliul, a vizitat marile muzee, s-a urcat în vîrful Monumentului din Washington. Nu a reuşit să viziteze Arlington şi alte cîteva locuri pe care ar fi vrut să le vadă. În schimb, a vizitat pe îndelete celelalte locuri. A cumpărat arahide şi bomboane, pe care le ronţăia ca să-i ţină de foame.

Iar cînd s-a întors în Danemarca, amintirea cea mai plăcută despre călătoria lui din America era ziua aceea în care se plimbase pe jos prin Washington — o zi pe care ar fi putut-o pierde fără rost dacă n-ar fi folosit secretul realizării lucrurilor. Pentru că el cunoştea adevărul cuprins în afirmaţia aceea. *Acum* e momentul. Ştia că trebuie să profite de acest *acum*, înainte ca acesta să devină: ieri-aş-fi-putut-să...

Întîmplător, ca să încheiem povestea, la cinci zile după ziua aceea plină de evenimente, poliţia din Washington i-a găsit portmoneul şi paşaportul şi i le-a expediat.

Vă sperie propriile dvs. idei geniale? Unul dintre lucrurile care de multe ori ne împiedică să profităm de acel *ACUM* este o anumită timiditate în faţa propriei noastre inspiraţii. La început, ne este puţin teamă de ideile noastre. Pot să ni se pară inedite sau forţate. Nu e nici o îndoială: e nevoie de o

anumită îndrăzneală pentru a pune în practică o idee neverificată. Însă de cele mai multe ori, tocmai acest tip de curaj produce rezultatele cele mai spectaculoase. Binecunoscutul scriitor Elsie Lee ne povestește despre Ruth Butler și sora ei, Eleanor, fiicele unui comerciant de blănuri din New York, cunoscut în întreaga Americă.

„Tatăl meu era un pictor frustrat, spune Ruth. Avea talent, dar nevoia de a-și cîștiga existența nu-i lăsase timp să-și clădească o reputație ca artist. Prin urmare, colecționa tablouri. Mai tîrziu, a început să cumpere tablouri pentru Eleanor și pentru mine."

Astfel, fetele au ajuns să cunoască și să aprecieze artele frumoase, formîndu-și totodată un gust artistic impecabil. Cînd au mai crescut, prietenii au început să le consulte în legătură cu tipurile de tablouri pe care să le cumpere pentru locuințele lor. De multe ori, împrumutau pentru scurt timp piese din colecția lor.

Într-o zi, Eleanor a trezit-o pe Ruth la ora 3 dimineața. „Să nu sari la ceartă, dar să știi că mi-a venit o idee *grozavă*! O să facem o alianță a Spiritelor Superioare."

„Ce naiba e asta — «alianță a Spiritelor Superioare»?", întrebă Ruth.

„O alianță a Spiritelor Superioare este coordonarea armonioasă a cunoștințelor și eforturilor a două sau mai multe persoane, pentru atingerea unui scop dat. Și noi chiar asta o să facem. O să începem o afacere de închiriat tablouri!"

Și Ruth a fost de acord. *Era* o idee grozavă. Au trecut la treabă chiar în ziua aceea — deși prietenii au încercat să le avertizeze în legătură cu pericolele: tablourile lor valoroase ar fi putut să se piardă sau să fie furate; puteau să se confrunte cu procese și probleme privind asigurările. Dar ele au mers înainte — au strîns un capital de 300 de dolari și au vorbit cu tatăl lor să le cedeze pe gratis pivnița magazinului său de blănuri.

„Am cărat printre blănuri 1 800 de tablouri din colecțiile noastre, își amintește Ruth, ignorînd privirea tristă și dezaprobatoare a tatălui. Primul an a fost groaznic — o adevărată luptă."

Dar ideea lor inedită a fost răsplătită din plin. Firma lor, cunoscută sub numele de New York Circulating Library of Paintings (Biblioteca de circulație a tablourilor din New York), a fost un adevărat succes: în mod constant, circa 500 de tablouri erau închiriate de firme de afaceri, medici, avocați și case particulare. Un client valoros a fost un deținut de la penitenciarul Massachusetts, condamnat pentru opt ani de zile. Le-a scris cu umilință că probabil Biblioteca n-o să-i împrumute tablouri, avînd în vedere adresa lui. Tablourile i-au fost închiriate pe gratis, mai puțin costurile de transport. Ruth și Eleanor au primit în schimb o scrisoare de la conducerea închisorii, în care li se spunea cum erau folosite tablourile într-un curs de educație artistică de care au beneficiat sute de condamnați. Afacerea lui Ruth și Eleanor a pornit de la o idee. Iar ideea a fost urmată imediat de acțiune. Rezultatele? Pentru ele — profit, pentru mulți alții — un plus de plăcere și fericire.

Sînteți pregătit să vă dublați venitul? W. Clement Stone a înconjurat Atlanticul și Pacificul ca unul dintre cei șapte reprezentanți ai companiei National Sales Executives International. Într-o marți, Stone a ținut un discurs despre motivație în fața unui grup de oameni de afaceri la Melbourne, în Australia. În seara zilei de joi, a primit un telefon. Era de la Edwin H. East, directorul unei firme care vindea containere de metal. Dl East era plin de entuziasm: „Mi s-a întîmplat ceva extraordinar! Cînd o să vă spun despre ce e vorba, o să fiți la fel de entuziast ca mine!"

„Povestiți-mi. Ce s-a întîmplat?"

„Un lucru uluitor! Marți ați vorbit despre motivație. În discursul dvs. ne-ați recomandat zece cărți. Am cumpărat *De la idee la bani* și am început să o citesc chiar în seara aceea. Am citit ore întregi. În dimineața următoare, am început să citesc din nou, apoi am scris pe o foaie de hîrtie:

«Principalul meu scop este ca în acest an să-mi dublez vînzările față de anul trecut. Lucrul uluitor este că am făcut-o în 48 de ore!»

„Cum ați făcut? l-a întrebat dl Stone pe East. Cum v-ați dublat venitul?"

East a răspuns: „În discursul dvs. despre motivație, ați povestit cum Al Allen, unul dintre vînzătorii dvs. din Wisconsin, a încercat să vîndă asigurări într-un anumit bloc. Ați spus că Al a avut noroc, pentru că a muncit toată ziua și nu a vîndut nimic.

În seara aceea, ați spus dvs., Al Allen a fost cuprins de o *nemulțumire creativă*. A decis ca în ziua următoare să vorbească exact cu aceiași oameni și să vîndă mai multe polițe de asigurare decît vindea oricare dintre ceilalți reprezentanți din grupul lui în întreaga săptămînă.

Ne-ați spus cum Al Allen a mers iar din ușă-n ușă în același bloc. A vorbit cu aceiași oameni și a vîndut 66 de asigurări în caz de accident. Îmi amintesc fraza dvs.: «Imposibil, vor spune unii, dar Al a făcut-o.» Eu v-am crezut. Eram pregătit.

Mi-am amintit formula de pornire pe care ne-ați dat-o: *ACȚIONEAZĂ ACUM!*

Mi-am luat înregistrările și am analizat zece conturi „moarte". Am pregătit pentru fiecare ceea ce înainte ar fi părut un program copleșitor. Am repetat de mai multe ori formula de pornire *ACȚIONEAZĂ ACUM!* Apoi i-am sunat pe cei zece avînd o atitudine mentală pozitivă și am făcut opt vînzări uriașe. E uluitor, de-a dreptul uluitor ce poate face o AMP pentru vînzătorii care o folosesc!"

Vedeți dvs., în momentul în care a auzit discursul despre motivație, Edwin H. East era pregătit. A ascultat mesajul care putea fi pus în aplicare în cazul lui. Era în căutarea a ceva. Și a găsit ceea ce căuta. Motivul pentru care vă spunem această poveste este că și dvs. ați citit despre Al Allen. Dar poate n-ați înțeles cum puteți aplica principiul în cazul dvs. Edwin H. East a făcut-o. O puteți face și dvs. Puteți aplica principiile din toate istorisirile pe care le citiți în această carte.

Dar acum vrem să învățați formula de pornire *ACȚIONEAZĂ ACUM!*

Uneori, decizia de a trece imediat la acțiune vă poate transforma în realitate visurile cele mai nebunești. Așa s-a întîmplat cu Manley Sweazey.

Puteți combina afacerile cu plăcerea. Lui Manley îi plăcea să vîneze și să pescuiască. Pentru el, a trăi bine însemna

să se afunde cîte 75 de kilometri în păduri, cu undiţa şi puşca, şi să se întoarcă acasă peste două zile, obosit, plin de noroi şi foarte fericit.

Singura problemă cu acest hobby al lui era că îi lua prea mult timp din munca lui de agent de asigurări. Într-o zi, după ce părăsise cu inima îndoită unul dintre lacurile preferate şi se întorcea spre birou, lui Manley i-a venit o idee nebunească. Poate că undeva, în sălbăticie, trăiau oameni care aveau nevoie de asigurări. Astfel ar fi putut să lucreze şi să se plimbe prin pădure în acelaşi timp! Şi, într-adevăr, Manley a descoperit că exista un asemenea grup de oameni: lucrătorii companiei de căi ferate din Alaska. Locuiau în barăci împrăştiate pe o distanţă de 750 de kilometri de-a lungul căii ferate. Ce-ar fi să le vîndă asigurări oamenilor de la căile ferate, vînătorilor şi lucrătorilor de la minele de aur de pe traseu?

În aceeaşi zi, Sweazey a început să facă planuri optimiste. A vorbit cu un agent de asigurări şi a început să-şi facă bagajele. Nu s-a oprit ca să se lase cuprins de îndoieli şi de teama că ideea lui era o nebunie...că ar putea eşua. În loc să întoarcă ideea pe o parte şi pe alta şi să-i caute neajunsurile, a luat o barcă spre Seward, Alaska.

A străbătut de nenumărate ori calea ferată. „Sweazey cel plimbăreţ", aşa cum fusese poreclit, a devenit o prezenţă obişnuită pentru familiile acelea izolate, nu numai pentru că vindea asigurări acolo unde nu se mai ostenise nimeni să o facă, ci şi pentru că reprezenta lumea exterioară. A făcut eforturi suplimentare. A învăţat să tundă — şi o făcea pe gratis. A învăţat şi să gătească. Cum bărbaţii aceia singuri mîncau în principal conserve şi slănină, Manley, cu talentele sale culinare, era un oaspete binevenit. Şi totul se întîmpla foarte firesc. Făcea ceea ce voia să facă: se căţăra pe dealuri, vîna, pescuia şi — după propriile lui cuvinte, „ducea viaţa lui Sweazey!"

În afacerile cu asigurări există un loc de onoare special, rezervat acelora care fac vînzări de peste un milion de dolari pe an. Acesta se numeşte Masa Rotundă de Un Milion de Dolari Partea remarcabilă şi aproape incredibilă a poveştii lui Manley Sweazey este următoarea: pentru că a acţionat dintr-un impuls interior, a plecat în pustietăţile din Alaska şi a străbă

tut calea ferată acolo unde nimeni nu se ostenise să se ducă, a cîștigat un milion de dolari și, în numai un an, și-a ocupat locul la Masa Rotundă de Un Milion de Dolari.

Nimic din toate acestea nu s-ar fi întîmplat dacă ar fi ezitat să folosească secretul realizării lucrurilor atunci cînd i-a venit ideea aceea „nebunească".

Memorați formula de pornire *ACȚIONEAZĂ ACUM!*

ACȚIONEAZĂ ACUM! poate influența fiecare aspect al vieții dvs. Vă poate ajuta să faceți ce aveți de făcut, dar nu aveți chef. Vă poate ajuta să nu mai amînați lucrurile atunci cînd aveți o sarcină neplăcută. Dar, de asemenea, vă poate ajuta, la fel ca pe Manley Sweazey, să faceți acele lucruri pe care *vreți* să le faceți. Vă ajută să profitați de acele momente prețioase pe care, dacă le pierdeți, s-ar putea să nu le mai regăsiți niciodată. De exemplu, o vorbă de afecțiune adresată unui prieten. Un telefon dat unui asociat, pur și simplu pentru a-i spune că-l admirați. Toate acestea sînt posibile cu formula *ACȚIONEAZĂ ACUM!*

Scrieți-vă o scrisoare. Iată o idee care vă poate ajuta să începeți. Așezați-vă și scrieți-vă o scrisoare, în care vorbiți despre lucrurile pe care ați dorit întotdeauna să le faceți ca și cum deja le-ați fi îndeplinit — obiective personale, fapte de caritate, proiecte legate de comunitate. Scrieți scrisoarea la fel cum ar scrie autorul unei biografii despre acea minunată persoană care deveniți atunci cînd vă aflați sub influența AMP. Dar nu vă opriți aici. Folosiți secretul realizării lucrurilor. Folosiți formula de pornire *ACȚIONEAZĂ ACUM!*

Rețineți, indiferent ce ați făcut sau cine sînteți, puteți fi cel care doriți să fiți dacă *acționați* avînd o AMP.

ACȚIONEAZĂ ACUM! este o formulă importantă de automotivare. Este o etapă importantă în înțelegerea și aplicarea principiilor din capitolul următor, intitulat „Cum să vă motivați"

Călăuza nr. 8

GÎNDURI PENTRU REFLECȚIE

1 Este mai bine ca oamenii să facă ceva fără a plăti nimic decît să plătească și să nu facă nimic.

2. „De multe ori, lucrurile pe care le citim și predicăm devin parte a bibliotecii și vocabularului nostru în loc să devină o parte a vieții noastre." Opriți-vă și gîndiți-vă la asta. Cu siguranță cunoașteți principii care vă pot ajuta să obțineți orice lucru de valoare pe care vi-l doriți — dar oare integrați aceste principii în viața dvs.?

3. „Semănați o acțiune și culegeți un obicei; semănați un obicei și culegeți un caracter; semănați un caracter și culegeți un destin." Ce obiceiuri de a gîndi și acționa, în *orice* activitate umană, ați dori să dobîndiți? Ce obiceiuri ați vrea să înlăturați? Dacă ați învățat să recunoașteți principiile dezvoltate în această carte și să le aplicați, veți ști cum să vă formați obiceiuri bune și să le eliminați pe cele nedorite.

4. Secretul realizării lucrurilor este: *ACȚIONEAZĂ ACUM!*

5. În întreaga dvs. viață, cînd sugestia *ACȚIONEAZĂ ACUM!* trece din subconștient în conștient, acționați imediat. Este un obicei datorită căruia veți reuși să realizați lucruri de valoare.

6. A învăța depinde de cel care vrea să învețe. Dacă vreți să învățați cum puteți obține orice lucru care nu încalcă legile lui Dumnezeu sau drepturile semenilor dvs., acum este momentul să studiați și să învățați conceptele care vă pot arăta cum să vă atingeți scopurile. Studiați și aplicați principiile din această carte — nu vă mulțumiți să citiți.

7. Acum este timpul să acționați.

ACȚIONEAZĂ ACUM!

Cum să vă motivați

Ce este motivația?

Motivația este ceea ce vă determină *să treceți la acțiune* sau *să faceți o alegere*. Este ceea ce *vă oferă un motiv*. Un motiv este acel „imbold interior" specific unei persoane, care o îndeamnă la acțiune, cum ar fi un instinct, o pasiune, o emoție, un obicei, o stare sufletească, un impuls, o dorință sau o idee.

Este speranța sau *o altă forță* care inițiază o acțiune, în încercarea de a obține anumite rezultate.

Motivați-vă pe dvs. înșivă și pe alții. Cînd cunoașteți principiile care vă pot motiva pe dvs., veți cunoaște și principiile care îi pot motiva pe alții. Și reciproc, cînd știți ce principii îi pot motiva pe alții, veți ști și ce principii vă pot motiva pe dvs.

Scopul acestui capitol este să vă arate cum să vă motivați pe dvs. înșivă. Scopul Capitolului 10 este cum să-i motivați pe alții. Scopul acestei cărți este să vă explice cum să vă motivați pe dvs. și pe alții printr-o atitudine mentală pozitivă. În esență, este o carte despre motivație.

De ce înfățișăm anumite experiențe ale oamenilor care au cunoscut succesul sau eșecul? Pentru a vă motiva să treceți la acțiune.

Prin urmare, pentru a vă motiva pe dvs. înșivă, încercați să înțelegeți principiile care îi motivează pe alții, iar pentru a-i motiva pe alții, încercați să înțelegeți principiile care vă motivează pe dvs.

Faceți-vă obiceiul de a vă motiva cu o AMP... după voință. Aceasta vă va permite să vă dirijați gîndurile, să vă controlați emoțiile și să vă modelați destinul.

Motivați-vă pe dvs. și pe ceilalți folosind ingredientul magic. Care este ingredientul magic?

Există cineva care l-a găsit. Iată povestea lui.

Acum cîțiva ani, acest om, un fabricant de produse cosmetice de succes, s-a pensionat la vîrsta de 65 de ani. De atunci, în fiecare an, prietenii lui organizau o petrecere de ziua lui și de fiecare dată îl rugau să-și dezvăluie secretul. An după an, el refuza cu amabilitate; dar la cea de-a 75-a aniversare, prietenii lui, pe jumătate în glumă, pe jumătate în serios, l-au rugat din nou să le spună secretul său.

„Ați fost atît de drăguți cu mine toți anii aceștia, încît acum o să vă spun, a spus el. Vedeți voi, pe lîngă formulele folosite de alți cosmeticieni, eu am adăugat un ingredient magic."

„Care este ingredientul magic?", a fost întrebat.

„Nu i-am promis niciodată unei femei că produsele mele or s-o facă frumoasă, dar întotdeauna i-am dat o speranță."

Speranța este ingredientul magic!

Speranța este o dorință însoțită de așteptarea de a obține lucrul dorit și de credința că acesta poate fi obținut. O persoană reacționează în mod conștient față de un lucru pe care-l dorește, în care crede și pe care-l poate obține.

De asemenea, reacționează subconștient la imboldul interior care induce acțiunea atunci cînd sugestiile primite din mediul înconjurător sau autosugestia eliberează forțele din subconștientul său. Reacția lui la aceste sugestii va determina un comportament aflat într-un raport direct, neutru sau opus unui anumit simbol. Cu alte cuvinte, pot exista diverse tipuri și diverse grade de factori motivaționali.

Orice rezultat are o anumită cauză. Fiecare acțiune a dvs. este rezultatul unei cauze date — al motivelor dvs.

De exemplu, speranța l-a motivat pe fabricantul de cosmetice să construiască o afacere profitabilă. De asemenea, speranța le-a motivat pe femei să-i cumpere produsele. Speranța vă va motiva și pe dvs.

Cele zece motive fundamentale care inspiră orice acțiune umană. Fiecare gînd din mintea dvs., fiecare acțiune pe care o întreprindeți în mod voit are la bază un motiv bine întemeiat sau o combinație de motive. Există zece motive care

inspiră toate gîndurile și toate acțiunile voluntare. Nimeni nu face ceva fără a avea un motiv să o facă.

Dacă vreți să învățați cum să vă motivați pe dvs. pentru un anumit scop sau să-i motivați pe alții, trebuie să înțelegeți foarte bine următoarele zece motive fundamentale. Iată care sînt acestea:

1. Dorința de AUTOCONSERVARE
2. Emoția IUBIRII
3. Emoția FRICII
4. Emoția SEXUALĂ
5. Dorința de VIAȚĂ DUPĂ MOARTE
6. Dorința de LIBERTATE A TRUPULUI ȘI A MINȚII
7. Emoția FURIEI
8. Emoția URII
9. Dorința de RECUNOAȘTERE ȘI EXPRIMARE
10. Dorința de CÎȘTIG MATERIAL

Poate v-ați dat seama pînă acum că acest capitol vă oferă hrană pentru minte. Un sandviș bun are 90% pîine și 10% carne. Spre deosebire de un sandviș, acest capitol are 90% carne. Așa l-au conceput autorii. Sperăm că-l veți mesteca și digera cu atenție.

Emoțiile negative sînt bune? Din această carte reiese foarte clar că emoțiile, sentimentele și gîndurile negative sînt dăunătoare. Dar există oare situații în care acestea sînt bune?

Da, emoțiile, dorințele, gîndurile și atitudinile negative pot fi bune — la momentul potrivit și în împrejurările potrivite.

Ceea ce este bun pentru specia umană este bun și pentru individ. În procesul evoluției, emoțiile, sentimentele, gîndurile și atitudinile negative i-au protejat pe oameni. De fapt, acestea au împiedicat dispariția speciei umane. Și la fel ca forța negativă a unui magnet, aceste aspecte negative au respins în mod eficient forțele negative ale celorlalți. Așa a fost. Și fiind vorba despre o lege universală, așa va fi și în continuare.

Cultura, rafinamentul și civilizația, precum și omul însuși au evoluat pornind de la un stadiu primitiv. Cu cît societatea sau mediul sînt mai culte, mai rafinate sau mai civilizate, cu atît individul are mai puțin nevoie de aceste aspecte negative. Dar într-un mediu negativ, dominat de antagonisme, o

persoană cu bun-simț va folosi aceste forțe negative cu o AMP pentru a face față răului cu care se confruntă.

Deoarece trăiți într-o țară ale cărei legi sînt concepute astfel încît să ofere cît mai multe beneficii unui număr cît mai mare de oameni, deoarece drepturile individului sînt protejate, deoarece trăiți într-o societate și într-un mediu al culturii, al rafinamentului și al celei mai înalte civilizații, acum nu mai aveți nevoie de acele gînduri, sentimente, emoții și pasiuni negative, moștenite de la generațiile trecute, de care omul primitiv avea nevoie pentru a rezolva probleme pe care nu le-ar fi putut rezolva altfel. Acum el are legea de partea lui. Și legea individului este subordonată legii societății, în avantajul lui.

Haideți să clarificăm aceste concepte. Să luăm ca exemplu furia, ura și frica.

Furia și ura. Indignarea îndreptățită față de rău este o formă de furie și de ură. Dorința individului de a-și proteja națiunea cînd aceasta este atacată de dușmani sau dorința de a-i proteja pe cei slabi împotriva atacului criminal al unui nebun, pentru a le salva viața, este un lucru bun. Să ucizi pentru asta, la nevoie, este un exemplu extrem de folosireîntr-un scop dezirabil a unei emoții sau a unui sentiment negativ. În societatea noastră, patriotismul unui soldat sau îndeplinirea datoriei de către un ofițer de poliție sînt considerate virtuți.

Frica. De fiecare dată cînd trăiți o experiență nouă sau cînd vă aflați într-un mediu nou, natura vă protejează de potențialele pericole printr-un avertisment care îmbracă o formă sau alta a sentimentului de frică. Puteți fi sigur că pînă și individul cel mai îndrăzneț, aflat într-un mediu nou, se va confrunta la început cu un sentiment conștient sau inconștient de frică sau de timiditate. Dacă descoperă că frica nu-i este benefică, persoana cu o AMP va neutraliza emoția negativă indezirabilă, înlocuind-o cu una pozitivă.

Ce e de făcut? Omul este singurul membru al regnului animal care, prin intermediul minții sale conștiente, își poate controla emoțiile interioare în mod voluntar, și nu forțat de influențele exterioare.

De asemenea, el își poate schimba în mod deliberat obiceiurile în ceea ce privește reacțiile emoționale. Cu cît nivelul

dvs. de civilizație, cultură și rafinament este mai înalt, cu atît mai ușor vă puteți controla emoțiile și sentimentele, dacă vreți să faceți acest lucru.

Emoțiile sînt controlate printr-o combinație între rațiune și acțiune. Cînd apar temeri nejustificate sau dăunătoare, ele pot fi și trebuie neutralizate.

Cum?

Deși emoțiile dvs. nu induc întotdeauna o reacție rațională, ele induc imediat impulsul de a trece la acțiune. Vă puteți folosi rațiunea pentru a decreta inutilitatea unei emoții negative, motivîndu-vă astfel să treceți la acțiune. Puteți înlocui teama cu un sentiment pozitiv. Cum faceți asta?

O metodă eficientă este autosugestia — de fapt, autocomanda —, cu ajutorul unui cuvînt-simbol care întruchipează dorința dvs. Astfel, dacă vă este frică și vreți să fiți curajos, dați-vă rapid, de mai multe ori, comanda *Fii curajos*. Apoi treceți la acțiune. Dacă vreți să fiți curajos, acționați cu curaj.

Cum?

Folosiți formula de pornire *Acționează acum*! Apoi treceți la acțiune.

În acest capitol și în cel care urmează, veți vedea cum vă puteți controla emoțiile și acțiunile folosind autosugestia. Între timp:

Gîndiți-vă la lucrurile pe care trebuie și vreți să le faceți și ignorați lucrurile pe care nu trebuie și nu vreți să le faceți.

O formulă garantată a succesului. Vă aflați printre sutele de mii de persoane din întreaga lume care au citit *Autobiografia lui Benjamin Franklin*, sau printre zecile de mii care au citit cartea lui Frank Bettger *How I Raised Myself from Failure to Success in Selling* (*De la eșec la succes în vînzări*)? Dacă nu, vă recomandăm să le citiți pe amîndouă. Aceste cărți conțin o formulă care reușește întotdeauna, atunci cînd este aplicată cu o AMP.

În autobiografia lui, Franklin povestește că s-a angajat să-l ajute pe Benjamin Franklin, tot așa cum cea mai importantă persoană vrea să vă ajute pe dvs. A scris următoarele (limbajul a fost modernizat):

„Cum intenția mea era să dobîndesc toate aceste virtuți, m-am gîndit că ar fi bine să nu mă las distras, încercînd să fac totul dintr-o dată, ci să rezolv lucrurile pe rînd; cînd am terminat cu unul, atunci să trec la următorul și așa mai departe, pînă cînd o să le parcurg pe toate 13 și, cum dobîndirea unora poate să ușureze dobîndirea altora, le-am aranjat pornind de la acest lucru..."

Numele acestor virtuți, așa cum le-a enumerat Franklin, împreună cu preceptele (formulele de automotivare ce vor fi folosite în cadrul autosugestiei) asociate cu fiecare, sînt următoarele:

1. CUMPĂTAREA: Să nu mănînci și să nu bei fără măsură.
2. TĂCEREA: Să nu spui decît lucruri care le pot fi de folos altora sau ție; să eviți flecăreala.
3. ORDINEA: Să ai grijă ca fiecare lucru să aibă locul lui; fiecare activitate să fie făcută la momentul potrivit.
4. HOTĂRÎREA: Hotărăște-te să faci ce ai de făcut; rezolvă neapărat ce ai de rezolvat.
5. ECONOMIE: Cheltuiește numai pentru a face bine altora sau ție; nu face risipă.
6. HĂRNICIA: Nu pierde timpul; fă întotdeauna ceva util; renunță la activitățile inutile.
7. SINCERITATEA: Nu te folosi de înșelătorii care-i pot răni pe alții; gîndurile tale să fie curate și corecte, iar atunci cînd vorbești, fă-o așa cum trebuie.
8. DREPTATEA: Nu nedreptăți pe nimeni prin fapte rele sau omițînd să-ți îndeplinești îndatoririle.
9. MODERAȚIA: Evită extremele; ferește-te de nedreptățile dureroase.
10. CURĂȚENIA: Nu accepta lipsa de curățenie a trupului, a hainelor sau a locuinței.
11. LINIȘTEA: Nu te lăsa tulburat de fleacuri ori de întîmplări obișnuite sau inevitabile.
12. CASTITATEA: Folosește sexualitatea numai pentru sănătate sau pentru a avea urmași, fără a aluneca în nesimțire sau slăbiciune, fără a dăuna liniștii ori reputației tale sau a altora.
13. UMILINȚA: Imită-i pe Isus și pe Socrate.

În continuare, Franklin a scris: „Gîndindu-mă apoi că, după sfatul lui Pitagora din Versurile de Aur, va fi nevoie de o examinare zilnică, am conceput următoarea metodă pentru a efectua această examinare.

Am făcut un jurnal în care am alocat cîte o pagină pentru fiecare virtute. Am liniat fiecare pagină cu cerneală roşie, astfel încît să aibă şapte coloane, cîte una pentru fiecare zi a săptămînii. Am tras peste aceste coloane 13 linii, marcînd începutul fiecăreia cu prima literă a fiecăreia dintre virtuţi; pe fiecare linie, în coloana respectivă, aveam să marchez printr-un punct negru fiecare greşeală pe care aveam să o fac în ceea ce priveşte respectarea virtuţii în ziua aceea." Iată diagrama:

CUMPĂTAREA
Să nu mănînci şi să nu bei peste măsură

	L	M	Mi	J	V	S	D
C							
T							
O							
H							
E							
H							
S							
D							
M							
C							
L							
C							
U							

Forma paginilor

Pe cît este de important să cunoaşteţi formula, pe atît de important este să ştiţi cum s-o folosiţi. Iată cum puteţi folosi cele învăţate:

O FORMULĂ ÎN ACŢIUNE

1. *Concentraţi-vă o săptămînă întreagă asupra unui singur principiu, în fiecare zi.* De fiecare dată cînd se iveşte ocazia, răspundeţi printr-o acţiune potrivită.

2. A doua săptămînă, începeți să lucrați cu al doilea principiu sau a doua virtute. Pe primul lăsați-l în seama subconștientului. Dacă se ivește vreo ocazie care readuce în zona conștientă un principiu anterior, folosiți formula de pornire *ACȚIONEAZĂ ACUM!* și apoi ACȚIONAȚI! Continuați să vă concentrați asupra cîte unui principiu în fiecare săptămînă și lăsați-le pe celelalte să se manifeste de la sine, în împrejurările potrivite.
3. Cînd ați terminat seria, luați-o de la început. Astfel, la sfîrșitul unui an, veți fi parcurs întregul ciclu de patru ori.
4. Cînd ați dobîndit o trăsătură dorită, alegeți un nou principiu corespunzător unei noi virtuți, atitudini sau activități pe care doriți să o dezvoltați.

Tocmai ați citit despre metoda pe care a folosit-o Benjamin Franklin pentru a-l ajuta pe Benjamin Franklin. Deoarece cartea de față este una din care puteți învăța cum să vă ajutați pe dvs. înșivă, ar fi înțelept din partea dvs. să studiați metoda lui Franklin și să vedeți cum puteți aplica principiile lui. În capitolul intitulat „Cum să-i motivați pe alții", veți vedea cum a ajuns Frank Bettger de la eșec la succes folosind planul lui Benjamin Franklin.

Dacă decideți să vă folosiți propriul dvs. plan și nu știți exact cu ce principii să începeți, puteți porni de la cele 13 virtuți descrise de Benjamin Franklin; sau puteți folosi cele 17 principii ale succesului descrise în Capitolul 2.

Acum să adăugăm niște pîine la sandviș. Haideți să vorbim despre primul „om Fuller Brush".

Alfred C. Fuller, primul dintre „oamenii Fuller Brush", provenea dintr-o familie săracă din Noua Scoție. Al părea incapabil să păstreze o slujbă. De fapt, în primii doi ani în care încercase să-și cîștige existența, fusese dat afară din trei locuri.

Apoi în viața lui Fuller a avut loc o schimbare radicală. Pentru că a încercat să vîndă perii. Fuller a început să se simtă motivat. Și-a dat seama că primele trei slujbe nu fuseseră potrivite pentru el.

Nu-i plăcuse munca. Nu îl atrăgea. Dar vînzarea i se potrivea ca o mănușă. Și a văzut imediat că se poate descurca bine ca vînzător. Îi plăcea munca lui. Așadar, Al și-a condiționo-

nat mintea să devină cel mai bun comerciant din lume. Era extraordinar

Și odată ce a avut succes ca vînzător, și-a stabilit un scop în drumul său pe scara succesului. Acesta era să pornească propria lui afacere. Scopul se potrivea foarte bine personalității lui, cu condiția să fie tot în domeniul vînzărilor.

Alfred C. Fuller a încetat să mai vîndă perii pentru altcineva. Seara își fabrica propriile sale perii, iar a doua zi le vindea. Iar cînd vînzările au început să crească, a închiriat un spațiu într-o clădire veche, pentru 11 dolari pe lună, și a angajat un ajutor care să fabrice periile, în timp ce el se concentra asupra vînzării. Unde a ajuns băiatul care fusese dat afară de la primele trei slujbe?

La firma Fuller Brush, avînd mii de vînzători din ușă-n ușă și milioane de dolari venit anual!

Vedeți dvs., dacă faceți ceea ce vi se potrivește, aveți mai multe șanse să reușiți.

Dar există factori motivaționali mai importanți decît a fi concediat, a face bani sau a reuși în afaceri. Cel mai puternic de pe listă este dorința de autoconservare.

S-au întors șapte. Căpitanul Edward V. Rickenbacker a fost unul dintre americanii care s-au bucurat de cel mai mare succes și de cel mai înalt respect.

Cpt. Eddie, după cum i se spunea cu afecțiune, este un simbol al credinței, al integrității, al bucuriei de a munci din greu și al bunului-simț.

Cei care l-au întîlnit, i-au audiat conferințele sau i-au citit cartea *Seven Came Through* (*S-au întors șapte*) s-au simțit la rîndul lor inspirați de simbolul pe care-l reprezintă acest om

Avionul care-i transporta pe cpt. Eddie și echipajul său s-a prăbușit în Oceanul Pacific. În prima săptămînă, nu s-a găsit nici o urmă a navei sau a oamenilor. Nici în cea de-a doua Dar lumea a primit cu înfiorare vestea că cpt. Eddie a fost salvat în cea de-a 21-a zi.

Imaginați-vă cum au stat cpt. Eddie și echipajul lui pe trei plute în mijlocul Pacificului, înconjurați doar de mare și de cer. Imaginați-vă suferințele acestor oameni la șocul contactului cu apa, după ce avionul lor se prăbușise, sub căldura soa-

relui arzător, flămînzi și însetați. Apoi imaginați-vă cum cele trei plute erau alipite în fiecare dimineață și în fiecare seară, iar fiecare membru al echipajului stătea cu capul plecat, rugîndu-se, ascultînd *Psalmul* 23 ori versetele din *Matei* 6, 31–34: „Deci, nu duceți grijă, spunînd: Ce vom mînca, ori ce vom bea, ori cu ce ne vom îmbrăca? (Că după toate acestea se străduiesc neamurile); știe doar Tatăl vostru Cel ceresc că aveți nevoie de ele. Căutați mai întîi împărăția lui Dumnezeu și dreptatea Lui și toate acestea se vor adăuga vouă. Nu vă îngrijiți de ziua de mîine, căci ziua de mîine se va îngriji de ale sale. Ajunge zilei răutatea ei."*

Acum v-ați făcut o imagine, așa că haideți să vedem ce spune însuși cpt. Eddie în cartea lui:

„După cum am mai spus, nu mi-am pierdut nici o clipă credința în salvarea noastră, dar ceilalți nu păreau să împărtășească pe deplin starea mea de spirit. Tovarășii mei începuseră să se gîndească la ce-i așteaptă după moarte.

Vă spun cu toată sinceritatea că nu m-am îndoit nici o clipă că vom fi salvați.

Am încercat să-mi împărtășesc filozofia acestor oameni, sperînd să le stimulez dorința de a rezista. Mă bizuiam pe simpla observație că cu cît aveam să sufăr mai mult în încercările care-mi fuseseră date, cu atît aveam să apreciez mai mult izbăvirea. E parte din înțelepciunea ce vine odată cu vîrsta."

Dacă ne întrebați cum vă puteți automotiva, vă vom enumera mobilurile de bază. Le repetăm aici!

Mai întîi, dorința de autoconservare; apoi emoția iubirii, a fricii și a sexului. Urmează dorința de viață după moarte și libertatea trupului și a minții. După aceea, emoția furiei și a urii. În continuare, dorința de recunoaștere și de autoexprimare. Iar ultima de pe lista celor zece motive este dorința de bunăstare materială.

În capitolul următor veți vedea cum îi puteți motiva pe alții cu ajutorul unuia sau a mai multora dintre aceste aspecte.

---

* Citatelebiblice au fostextrase din *Biblia sau Sfînta Scriptură*, Editura Institutului Biblic și de Misiune Ortodoxă al BOR, București, 1995. (*N. red.*)

Călăuza nr. 9

GÎNDURI PENTRU REFLECȚIE

1. Motivația este ceea ce vă determină să treceți la acțiune sau să faceți o alegere. Speranța sau o altă forță inițiază o acțiune în încercarea de a obține anumite rezultate.

2. Motivați-vă pe dvs. înșivă cu o AMP. Rețineți: ceea ce mintea omului poate concepe și poate crede se poate realiza cu o AMP. Recunoașteți posibilitatea ca improbabilul să se împlinească.

3. Speranța este ingredientul magic în a vă motiva pe dvs. și pe alții.

4. Emoțiile, sentimentele, gîndurile și atitudinile negative sînt bune, la momentul potrivit și în împrejurările potrivite.

5. Cele zece motive fundamentale sînt: autoconservarea, iubirea, frica, sexul, dorința de viață după moarte, libertatea trupului și a minții, furia, ura, dorința de recunoaștere și autoexprimare și dorința de cîștig material.

6. Motivați-vă pe dvs. înșivă așa cum s-a automotivat Benjamin Franklin. Creați-vă propria diagramă. FACEȚI ACEASTA ACUM! Dacă vă este greu să enumerați 13 virtuți pe care ați dori să le dobîndiți sau scopuri pe care ați vrea să le atingeți, puteți începe cu una sau două, apoi să adăugați și altele, pe măsură ce vă dați seama care sînt virtuțile sau scopurile dorite. La fel ca Benjamin Franklin, creați o formulă de automotivare pentru fiecare. *Important*: examinați-vă zilnic progresul.

7. Cpt. Eddie Rickenbacker și-a format o credință puternică, iar aceasta i-a venit în ajutor la nevoie. Cum vă puteți întări credința, astfel încît să vă ajute în momentele în care aveți cea mai mare nevoie de ea?

8. Sînteți pregătit să vă folosiți credința în momentele cele mai dificile?

SPERANȚA ESTE INGREDIENTUL MAGIC
PENTRU A VĂ MOTIVA PE DVS. ȘI PE ALȚII!

10

Cum să-i motivăm pe ceilalți

Este important să știm cum să-i motivăm pe alții într-o manieră eficientă și în direcția cea bună. Pe parcursul vieții, între dvs. și alte persoane se creează deseori relații în care dvs. le motivați pe ele, iar ele vă motivează pe dvs.: relații între părinte și copil, între profesor și elev, între vînzător și cumpărător, între stăpîn și slujitor — jucați pe rînd fiecare rol.

Cum și-a motivat tatăl un copil. Un băiat de doi ani și jumătate mergea pe stradă cu tatăl lui după o masă de Crăciun extrem de îmbelșugată. Cam după un bloc și jumătate, puștiul se opri, privi zîmbind în sus către tatăl lui și spuse: „Tati...", apoi se opri. Tatăl lui răspunse: „Da?" Băiatul tăcu o secundă sau două și continuă: „Dacă spui *te rog*, te las să mă duci în brațe." Cine ar putea rezista unei asemenea motivații? Chiar și un nou-născut își poate motiva părinții să treacă la acțiune.

Firește, și părinții își motivează, la rîndul lor, copiii. Acest lucru l-au ilustrat foarte bine Thomas Edison și mama lui. A avea încredere într-un copil îi dă acestuia încredere în sine. Cînd copilul se simte învăluit în *credința* certă și plină căldură că totul va fi bine, are șanse de reușită mai mari chiar decît își imaginează el. Nu se mai apără; lasă garda jos; nu-și mai risipește energia emoțională ferindu-se de posibilele suferințe pe care i le poate provoca eșecul; își folosește energia tinzînd către posibilele recompense ale succesului. Este relaxat. Încrederea i-a influențat capacitățile în mod semnificativ, scoțînd la lumină tot ce este mai bun în el. „Datorită mamei mele am ajuns cel care am ajuns." Și chiar Napoleon Hill a

avut o experiență în această direcție. Iată ce ne povestește despre ea:

Pe cînd eram copil, eram considerat o adevărată pacoste. Ori de cîte ori se rătăcea o vacă pe pășune, se spărgea un geam sau un copac era doborît în mod misterios, toată lumea îl suspecta pe tînărul Napoleon Hill.

În plus, toată această suspiciune avea un motiv. Mama mea murise, iar tatăl și frații mei mă considerau rău, așa că eram într-adevăr un copil rău. Dacă asta era părerea oamenilor despre mine, doar nu era să-i dezamăgesc.

Apoi, într-o zi, tatăl meu anunță că avea să se recăsătorească. Toți eram îngrijorați cu privire la noua noastră „mamă", dar mai ales eu eram ferm hotărît că nici o mamă nouă care urma să ne calce pragul nu avea să-și găsească loc în inima mea. În fine, sosi și ziua în care această străină intră la noi în casă. Tatăl meu rămase în spate și o lăsă să se descurce așa cum credea ea de cuviință. Ea ocoli camera și ne salută veselă pe fiecare — pînă cînd ajunse la mine. Eu stăteam drept ca un băț, cu mîinile încrucișate la piept și i-am aruncat o privire lipsită de orice urmă de amabilitate.

„Iar el e Napoleon, spuse tatăl meu. Cel mai rău băiat din împrejurimi."

Nu voi uita niciodată ce a făcut atunci mama mea vitregă. Și-a așezat mîinile pe umerii mei și m-a privit drept în ochi, iar ochii ei aveau o strălucire de care-mi voi aminti întotdeauna cu drag. „Cel mai rău băiat? spuse ea. Nici vorbă. Este cel mai inteligent băiat din împrejurimi și nu trebuie decît să-l ajutăm să dovedească asta."

Mama mea vitregă a fost cea care m-a încurajat întotdeauna să-mi propun proiecte îndrăznețe, care s-au dovedit mai tîrziu temelia carierei mele. Nu voi uita niciodată lecția extraordinară pe care mi-a dat-o cu privire la cum trebuie să-i motivezi pe ceilalți, dîndu-le încredere în ei înșiși.

Datorită ei am ajuns cel care am ajuns. Dragostea ei profundă și credința ei nezdruncinată m-au motivat să încerc să devin aidoma celui care considera ea că sînt.

Așadar, îi puteți motiva pe alții avînd încredere în ei. Trebuie să precizez că încrederea este ceva activ, nu pasiv. Încrederea pasivă nu este cu nimic mai puternică decît vederea pentru un ochi incapabil să *observe*. Omul înzestrat cu o încredere activă se bazează pe convingere și nu se teme de eșec, deoarece presupune că va reuși.

Cînd îi motivați pe alții avînd încredere în ei, aceasta trebuie să fie o încredere activă. Trebuie să-i dăruiți încrederea dvs. Trebuie să spuneți: „Știu că o să ai succes în această slujbă, așa că *eu* și *alții* ne bazăm pe succesul tău. Te așteptăm..."

Dacă aveți o asemenea încredere în cineva, va reuși.

Credința poate fi exprimată într-o scrisoare. De fapt, o scrisoare este un instrument extraordinar pentru a vă exprima gîndurile și a motiva o altă persoană.

O scrisoare ne poate schimba viața în bine. Oricine scrie o scrisoare influențează, prin sugestie, subconștientul destinatarului. Firește, puterea acestei sugestii depinde de o serie de factori.

De exemplu, dacă sînteți părinte și fiul sau fiica dvs. frecventează o școală din alt oraș, puteți realiza ceva care altfel ar fi foarte dificil. Puteți folosi ocazia: (a) pentru a modela caracterul copilului; (b) pentru a discuta chestiuni pe care le-ați aborda foarte greu sau chiar deloc într-o conversație directă. Dar copilul va aprecia sfatul dvs. dacă îl primește prin intermediul unei scrisori sincere, compuse cu atenție.

Pentru fiul sau fiica aflată departe de casă, o scrisoare este cum nu se poate mai bine venită, cu tot conținutul ei, inclusiv sfaturile. Iar dacă e scrisă în modul potrivit, va fi citită des, studiată și digerată.

Directorul sau responsabilul de vînzări care le scrie agenților săi scrisoarea potrivită îi poate motiva să depășească toate recordurile anterioare. De asemenea, agentul care-i scrie directorului său de vînzări va avea de beneficiat de pe urma acestui instrument de motivație.

O scrisoare trebuie bine gîndită. Autorul trebuie să-și cristalizeze ideile pe hîrtie. El poate pune întrebări pentru a dirija mintea destinatarului pe făgașul dorit. De fapt, poate să pună o întrebare astfel încît să primească o scrisoare ca răs-

puns. Iar atunci cînd celălalt nu răspunde, poate folosi o momeală, aidoma unui expert în publicitate. Iată ce a făcut J. Pierpont Morgan.

O metodă de a motiva un student să scrie acasă. J. Pierpont Morgan a dovedit că există cel puțin o metodă de a-i determina pe studenți să răspundă la o scrisoare. Sora lui i se plînsese că cei doi fii ai ei, studenți, pur și simplu nu voiau să scrie acasă. Dl Morgan i-a spus că îi poate determina pe băieți să răspundă imediat dacă le trimite o scrisoare. Iar sora lui l-a provocat să o dovedească. Prin urmare, el i-a scris o scrisoare fiecărui nepot și a primit imediat răspuns de la amîndoi

Surprinsă, sora lui l-a întrebat: „Cum ai făcut?" Morgan i-a înmînat scrisorile și ea a văzut că amîndouă conțineau informații interesante despre viața de student și gînduri despre casă. Însă post-scriptumul era similar: „N-am primit cei zece dolari pe care spuneai că i-ai pus în plic!".

Motivați prin exemplul dvs. Un bun director de vînzări știe că una dintre cele mai eficiente metode de a motiva un vînzător este de a-i oferi un exemplu în munca pe teren. W. Clement Stone a inspirat mulți oameni prin povestea următoare, în care ne spune cum a instruit un vînzător din Sioux City. Iată ce ne povestește:

> Într-o seară, l-am ascultat pe unul dintre vînzătorii noștri din Sioux City, Iowa, plîngîndu-se timp de peste două ore. Nu mai contenea să-mi spună cum muncise două zile în Sioux Center și nu făcuse nici o vînzare. Spunea: „E imposibil să vinzi în centru, pentru că oamenii de acolo sînt olandezi, sînt atașați de un spirit de clan și nu vor să cumpere de la străini. În plus, recoltele din zonă au fost compromise timp de cinci ani la rînd."
> I-am sugerat ca a doua zi să mergem împreună în Sioux Center, orașul în care muncise timp de două zile fără să încheie nici o vînzare. Așadar, în dimineața următoare ne-am dus în Sioux Center. Intenția mea era să-i dovedesc că un vînzător cu o AMP, care credea în sistemul firmei noastre și îl folosea putea să vîndă indiferent de obstacole

În timp ce vînzătorul conducea, am închis ochii, m-am relaxat, am meditat și mi-am condiționat mintea. M-am gîndit la motivele pentru care trebuia și urma să le vînd acelor oameni, și nu la motivele pentru care nu puteam.

Iată cum m-am gîndit: El spune că sînt olandezi și că au spirit de clan; prin urmare, n-o să cumpere. Asta-i bine! Ce poate fi bine în asta? Este un fapt binecunoscut că dacă vinzi ceva unui membru al unui clan, în special unui lider, poți vinde apoi întregului clan. Tot ce am de făcut este să închei prima vînzare cu persoana potrivită. O voi face chiar dacă-mi ia mult timp.

El susține că în zonă au fost probleme cu recolta timp de cinci ani la rînd. Ce-ar putea fi mai minunat? Olandezii sînt oameni extraordinari și fac economii. În plus, sînt responsabili și vor să-și protejeze familiile și proprietățile. De fapt, probabil că n-au cumpărat asigurări în caz de accident de la alți vînzători pentru că aceștia nici n-au încercat să le vîndă. La fel ca vînzătorul de lîngă mine, au avut o atitudine mentală negativă. Polițele noastre oferă o protecție excelentă la un preț redus. Pot spune chiar că nu am nici un concurent!

Apoi m-am apucat de ceea ce eu numesc „condiționare mentală". Mi-am repetat cu smerenie, sinceritate, așteptare pozitivă și emoție: „Te rog, Doamne, ajută-mă să vînd! Te rog, Doamne, ajută-mă să vînd! Te rog, Doamne, ajută-mă să vînd!" Am repetat din nou și din nou „Te rog, Doamne, ajută-mă să vînd!" Apoi am tras un pui de somn.

Cînd am ajuns în Sioux Center, ne-am dus la o bancă. Personalul acesteia consta dintr-un vicepreședinte, un funcționar și un casier. În 20 de minute, vicepreședintele cumpărase una din cele mai complexe polițe de asigurare le care le vinde firma noastră — polița completă. Și funcționarul a cumpărat o poliță completă. Dar pe casier n-o să-l uit niciodată, pentru că n-a cumpărat.

Începînd cu prima societate comercială situată lîngă bancă, am început să prospectăm teritorul în mod sistematic, magazin după magazin, birou după birou; am vorbit cu fiecare om din fiecare firmă.

S-a întîmplat un lucru uluitor: toate persoanele cu care am vorbit în ziua aceea au cumpărat polița completă. Fără excepție.

În drumul înapoi către Sioux City, i-am mulțumit Puterii Divine pentru ajutorul primit.

De ce am reușit să vînd acolo unde alții nu reușiseră? În realitate, succesul meu s-a datorat acelorași motive pentru care ceilalți eșuaseră, însă cu *ceva în plus*.

Agentul spusese că era imposibil să le vinzi, pentru că erau olandezi și aveau spirit de clan. Asta înseamnă AMN. Eu știam însă că vor cumpăra tocmai pentru că erau olandezi și aveau spirit de clan. Asta înseamnă AMP.

De asemenea, agentul îmi spusese că era imposibil să le vinzi, pentru că recoltele din ultimii cinci ani fuseseră compromise. Asta înseamnă AMN.

Eu știam că ei vor cumpăra tocmai pentru că recoltele le fuseseră compromise în ultimii cinci ani. Asta înseamnă AMP.

Acel *ceva în plus* era diferența dintre AMP și AMN. Eu i-am cerut îndrumare și ajutor Puterii Divine. În plus, am avut convingerea că aveam să le primesc.

Agentul s-a întors în Sioux Center și a petrecut acolo foarte mult timp. Iar fiecare zi a însemnat pentru el un nou record de vînzări.

Această poveste ilustrează cît de important este să motivezi o altă persoană prin exemplul personal; agentul a reușit acolo unde înainte dăduse greș pentru că a înțeles cît de important este să lucrezi cu o atitudine mentală pozitivă.

Există multe metode de a motiva o persoană, dar una dintre cele mai eficiente este cu ajutorul unei cărți care-i oferă inspirație.

Cînd vreți să motivați pe cineva, folosiți o carte motivațională practică. Principalii factori ai reușitei în vînzări sînt, în ordinea importanței: (a) motivația de a trece la acțiune; (b) cunoașterea unei tehnici bune de vînzări pentru produsul sau serviciul respectiv — așa-numitul *know-how**, și (c) cunoaște-

* În traducere aproximativă: *să știi cum*. (*N. red.*)

rea produsului sau a serviciului în sine, *cunoașterea activității*. Aceste trei principii ne pot asigura succesul în orice afacere sau profesie.

În povestea pe care tocmai ați citit-o, puteți presupune că vînzătorul cunoștea atît tehnica de vînzări, cît și serviciul pe care-l oferea. Îi lipsea însă ingredientul cel mai important — motivația de a trece la acțiune.

Cu mulți ani în urmă, Morris Pickus, un binecunoscut director și consultant de vînzări, i-a dat lui W. Clement Stone un exemplar din cartea *De la idee la bani*. De atunci, Stone a folosit cărți motivaționale cum sînt cele menționate în cartea de față pentru a-i ajuta pe vînzători să se automotiveze pentru a trece la acțiune. Dl Stone știe că inspirația și entuziasmul sînt sufletul unei organizații de vînzări. Iar cum flacăra inspirației și a entuziasmului se va stinge dacă nu e alimentată cu combustibil, dl Stone și-a făcut un obicei din a le dărui reprezentanților săi cărți de automotivație. Asta pe lîngă publicațiile săptămînale și lunare, al căror rol este acela de „vitamine mentale".

Dacă știți cum să motivați o persoană, puteți reuși. În copilărie, Walter Clarke de la Walter Clarke Associates, Providence, Rhode Islans, voia să fie medic. Dar cînd a crescut, s-a gîndit că vrea să devină inginer. Așa că a studiat ingineria.

La Universitatea Columbia, a descoperit însă că funcționarea minții umane este un subiect atît de interesant și de provocator, încît a trecut de la inginerie la psihologie. Și în cele din urmă și-a luat masteratul în acest domeniu.

Walter Clarke a lucrat ca funcționar de resurse umane la magazinul Macy'ssi la alte cîteva concerne binecunoscute. Pe vreme aceea, testele psihologice nu făceau decît să ofere informații despre acele aspecte pentru care erau concepute: inteligența, aptitudinile și personalitatea candidatilor. Lipsea însă ceva important!

Walter s-a angajat să descopere factorul lipsă. S-a gîndit: „Un inginer știe să selecteze piesa potrivită și să o pună la locul ei, pentru ca mașina să funcționeze în mod eficient. Este exact ce vreau să fac eu cu oamenii. Vreau să selectez persoana potrivită pentru postul potrivit."

Vedeți dvs., Walter, la fel ca mulți alți funcționari de resurse umane, a descoperit că unii oameni nu se bucură de succes în slujba lor, deși, conform testele psihologice, aveau suficientă inteligență, aptitudini și personalitate pentru a reuși. „Atunci cum se explică absenteismul, schimbarea rapidă a personalului și eșecul? s-a întrebat el. Care este factorul lipsă?"

Răspunsul la această întrebare a devenit atît de simplu și de evident, încît e de mirare că alți psihologi nu l-au descoperit. Vedeți dvs., o persoană este mai mult decît un trup cu o funcționare mecanică. Este o minte cu un trup. Succesul sau eșecul se datorează motivației — sau lipsei acesteia.

Prin urmare, Walter s-a angajat să dezvolte o tehnică de analiză care avea să facă următoarele:

a) Să indice tendințele comportamentale ale individului într-un mediu plăcut sau ostil.
b) Să indice tipul de mediu care-l atrage și pe care-l respinge în situații favorabile sau nefavorabile.
c) În esență, să indice munca cea mai „potrivită" pentru un individ.

De asemenea, Walter s-a angajat să dezvolte o metodă care să analizeze eficient cerințele unui anumit post.

Iar pentru că a muncit din greu și și-a continuat cercetările, Walter Clarke a descoperit și a recunoscut exact ceea ce căuta. A creat așa-numita *Analiză vectorială a activității*, cunoscută și sub numele de AVA. Aceasta se bazează pe semantică, mai precis, pe reacția individului la simboluri rostite. Pe baza răspunsurilor candidatului, Clarke desena o diagramă Totodată, a conceput o formulă pentru trasarea unei diagrame similare pentru orice post posibil.

Cînd diagrama candidatului corespunde cu aceea a postului, avem combinația perfectă.

De ce?

Deoarece candidatul va munci în domeniul care i se potrivește cel mai bine. O persoană va face un lucru care-i place și se va simți chiar foarte bine.

Unicul scop al AVA, așa cum a fost concepută de Walter Clarke, este de a ajuta conducerea firmelor: (a) în selecția personalului; (b) în dezvoltarea gestiunii; (c) în a reduce costuri-

le semnificative legate de absenteism; (d) în schimbarea personalului.

Walter Clarke a atins un țel major. Timp de mulți ani, W. Clement Stone a căutat un instrument științific pe care să-l folosească pentru a-i ajuta pe reprezentanții aflați sub custodia lui să-și rezolve problemele personale, familiale, sociale și de afaceri. Căuta o formulă simplă, corectă și ușor de folosit ca să poată renunța la încercările pe dibuite și să dea rezultate rapide cînd ea îi este aplicată unui anumit individ dintr-un mediu dat.

Prin urmare, cînd a auzit despre AVA, dl Stone a făcut cercetări și și-a dat seama imediat că era instrumentul pe care-l căuta de atîta vreme. A observat că AVA putea fi folosită în mult mai multe scopuri decît cel pentru care fusese conceput. Iar cînd l-a studiat sub îndrumarea lui Walter Clarke, concluziile sale au fost confirmate.

Atunci cînd știți: (a) care sînt trăsăturile individului; (b) în ce mediu trăiește; (c) ce anume îl motivează, atunci îl puteți motiva.

Cum să motivați o altă persoană. Pe parcursul acestei cărți, ați văzut importanța semanticii, a cuvintelor-simboluri, a sugestiei, a autosugestiei conștiente și inconștiente. Aceste lucruri au fost subliniate mai cu seamă în Capitolul 4. Dl Stone a combinat aceste lucruri cu cele învățate din tehnica AVA.

Astfel a ajuns la ceea ce a reprezentat pentru el o descoperire extraordinară în tehnica motivării celorlalți.

Descoperirea era următoarea: atunci cînd ai o AMP, poți fi tot ceea ce vrei să fii, dacă ești dispus să plătești prețul. Indiferent de experiențele din trecut, de aptitudini, de coeficientul de inteligență sau de mediul în care trăiești. Țineți minte — aveți puterea de a alege.

Nu trebuie neapărat să studiați AVA ca să învățați cum să vă motivați pe dvs. înșivă și pe alții. Dar cu siguranță v-ar ajuta. Atunci cînd știți ce îl motivează pe un individ, puteți folosi tehnica potrivită.

O tehnică simplă pe care o puteți folosi pentru a vă motiva pe dvs. și pe ceilalți se bazează pe sugestie, pe autosugestia conștientă și inconștientă. Haideți să discutăm mai la obiect:

1. Dacă, de exemplu, un vînzător este timid și munca lui îi cere să fie agresiv, atunci:
   (a) Directorul de vînzări abordează problema în mod rațional, arătîndu-i că timiditatea și frica sînt ceva firesc. El îi dovedește vînzătorului că alții și-au depășit timiditatea. Apoi îi recomandă să rostească frecvent un cuvînt sau o frază de automotivare care să simbolizeze ceea ce-și dorește.
   (b) În această situație, vînzătorul trebuie să repete în fiecare dimineață și în diverse momente de pe parcursul zilei, repede și ritmat, următoarele cuvinte: „Fii agresiv! Fii agresiv!" O va face mai cu seamă dacă se simte nesigur într-un anumit mediu în care trebuie să treacă la acțiune. În acest caz, va folosi formula de pornire *Acționează acum!*
2. Cînd un director de vînzări descoperă că unul dintre oamenii lui este viclean sau necinstit, va avea o discuție cu el. Și dacă observă că vînzătorul vrea să-și corecteze defectul, atunci:
   (a) Directorul de vînzări îi spune cum au rezolvat alții această problemă. Îi dă vînzătorului o carte, un articol sau o poezie din domeniul motivațional ori îi recomandă să citească anumite pasaje din Biblie. Am descoperit că lucrări cum sînt *I Can* (*Eu pot*) de Ben Sweetland și *I Dare You* (*Te provoc*) de William Danforth sînt deosebit de eficiente.
   (b) Într-o situație de genul aceleia de la punctul (b) de mai sus, vînzătorul trebuie să repete rapid „Fii om de încredere! Fii om de încredere!" în fiecare dimineață și cît mai des pe parcursul zilei. Trebuie să facă aceasta mai ales cînd se simte tentat să fie necinstit sau să pună la cale o înșelătorie într-un anumit mediu, unde este necesar să ia o decizie. Trebuie să folosească formula de automotivare „Să ai curajul să înfrunți adevărul", precum și formula de pornire *Acționează acum!*

Cred că nu e nici o problemă să înțelegeți acest plan, fiindcă l-am ilustrat frecvent pe parcursul acestei cărți.

Și pentru că îi înțelegeți eficiența, îl veți folosi.

În plus, spre deosebire de sutele de mii de persoane care au citit autobiografia lui Benjamin Franklin, veți începe imediat să folosiți metoda lui de a obține succesul. Spre deosebire de ei, dvs. v-a fost dezvăluit *Secretul Realizării Lucrurilor*: *Acționează acum!*

Folosiți metoda lui Franklin pentru a obține rezultate! Da, sute de mii de persoane au citit *Autobiografia* lui Benjamin Franklin. Cu toate acestea, n-au învățat cum să folosească principiile succesului cuprinse în ea. A existat însă cel puțin un om care a făcut-o: Frank Bettger.

Bettger a ascultat mesajele care-i erau adresate, pentru că avea o problemă: dăduse faliment în afaceri. Și căuta o metodă practică, eficientă care să-l ajute să se ajute pe sine. Cum știa ce caută, a descoperit secretul lui Franklin.

Franklin a afirmat că își datorează tot succesul și toată fericirea de care a avut parte unei singure idei: o formulă de reușită personală. Bettger a recunoscut această formulă și a folosit-o. Ce s-a întîmplat? A parcurs drumul de la la *eșec* la *succes*. Și ne povestește despre aceasta în extraordinara lui carte motivațională, *How I raised Myself from Failure to Success in Selling* (*De la eșec la succes în vînzări*).

De ce n-ați folosi și dvs. formula lui Franklin pentru reușita personală? Puteți s-o faceți, cu condiția să vreți Dacă autorii acestei cărți au reșit să vă motiveze să folosiți această idee, atunci și dvs., ca și Bettger, veți parcurge drumul de la eșec la succes. Sau, dacă nu sînteți falit, atunci — folosind metoda lui Franklin — veți reuși să găsiți ceea ce căutați: înțelepciune, virtute, fericire, sănătate sau bogăție.

Bettger și-a notat obiectivele pe 13 cartonașe. Primul dintre ele era intitulat: „Entuziasm". Formula de automotivare era: *Ca să fii entuziast, PORTĂ-TE cu entuziasm*. Sau, după cum a demonstrat-o atît de convingător marele profesor și psiholog William James: emoțiile nu te impulsionează imediat să raționezi, dar întotdeauna te conduc imediat la acțiune.

Iar acțiunea poate fi fizică sau mentală. Un gînd poate fi la fel de stimulativ și de eficient ca o faptă în ceea ce privește transformarea unei emoții negative într-una pozitivă. Într-o

asemenea situație, acțiunea — fie ea fizică sau mentală — precede emoția.

Vedeți cum funcționează planul. Deoarece scopul acestei cărți este să vă ajute să vă ajutați pe dvs. înșivă și deoarece autorii vor *să treceți la acțiune*, acum vom ilustra felul în care îi motivăm pe oamenii dintr-un public să acționeze după sistemul Franklin-Bettger.

Iată cum am motivat mii de cursanți să aplice planul Franklin-Bettger folosind cartonașul „Entuziasm" și formula de automotivare: *Ca să fii entuziast, poartă-te ca și cum ai fi entuziast*. Chemăm un cursant în fața sălii și îi dăm o lecție simplă, dar eficientă, pe care o va învăța imediat. Iată cum procedăm noi (vă sfătuim să încercați și dvs.). Urmează dialogul dintre instructor și cursant:

(Notă: Afirmațiile și întrebările instructorului sînt redate cu caractere aldine. Răspunsurile elevului sînt scrise cu caractere cursive.)

Vrei să te simți entuziast?
Da.
Atunci învață formula de automotivare: „Ca să fii entuziast, poartă-te cu entuziasm." Repetă această frază.
Ca să fii entuziast, poartă-te cu entuziasm.
Corect! Care este cuvîntul-cheie din această frază?
„Poartă-te."
Exact. Hai să parafrazăm mesajul, ca să înveți principiul și să-l poți integra și aplica în propria ta viață. Dacă vrei să fii bolnav, ce faci?
Mă port ca și cum aș fi bolnav.
Corect. Dacă vrei să fii melancolic, ce faci?
Mă port ca și cum aș fi melancolic.
Corect! Iar dacă vrei să fii entuziast, ce faci?
Ca să fiu entuziast, mă port ca și cum aș fi entuziast.

Apoi începem să-i arătăm că poate să folosească această formulă de automotivare pentru a obține orice virtute sau pentru a atinge orice scop. Dacă luăm ca exemplu *dreptatea*, pe cartonaș putem scrie: *Ca să fii drept, POARTĂ-TE ca și cum ai fi drept*.

Apoi instructorul spune următoarele:

Țineți minte, atunci cînd acceptați ideea altcuiva, ea devine ideea *ta*. Este a *ta*! Acum vreau să vorbiți pe un ton entuziast. Vreau să vă purtați cu entuziasm. Ca să vorbiți cu entuziasm, faceți următoarele:

1. *Vorbiți tare!* Acest lucru este indicat mai cu seamă dacă sînteți tulburat, dacă simțiți că tremurați cînd stați în fața publicului, dacă aveți „nervi la stomac".
2. *Vorbiți repede!* Atunci mintea dvs. va funcționa mai repede. Dacă vă concentrați și citiți rapid, puteți parcurge și înțelege mai bine două cărți în timpul în care ați citi una singură.
3. *Subliniați!* Subliniați cuvintele importante, pe acelea care sînt importante pentru dvs. sau pentru cei care vă ascultă — de exemplu, un cuvînt cum este *dvs.*
4. *Faceți pauze în vorbire!* Cînd vorbiți repede, faceți o pauză atunci cînd urmează un punct, o virgulă sau un alt semn de punctuație. Veți folosi astfel efectul dramatic al tăcerii. Mintea ascultătorului va înțelege gîndurile pe care le-ați exprimat. Dacă faceți o pauză înaintea unui cuvint pe care doriți să-l accentuați, îl scoateți și mai mult în evidență.
5. *Zîmbiți!* Cînd vorbiți tare și repede, tonul dvs. poate deveni arțăgos. Ca să evitați acest lucru, zîmbiți — cu vocea, cu fața și cu ochii.
6. *Modulați-vă vocea!* Acest lucru este important dacă vorbiți o perioadă lungă de timp. Rețineți, puteți modula atît intensitatea, cît și volumul vocii. Puteți să vorbiți tare și, din cînd în cînd, să treceți la un ton moderat și mai puțin intens.
7. Cînd „nervii de la stomac" s-au potolit, puteți vorbi pe un ton moderat, dar entuziast.

Acționează acum! În capitolul precedent, ați citit despre cele 13 principii folosite de Benjamin Franklin. Vi s-a spus că *entuziasmul* este primul dintre cele 13 principii folosite de Frank Bettger. De asemenea, știți că o Atitudine Mentală Pozitivă este primul dintre cele 17 Principii ale Succesului.

Prin urmare, dacă n-ați făcut-o încă, scrieți primul dintre cele 17 cartonașe, cu titul „Formează-ți o atitudine mentală pozitivă". Concepeți apoi cîte un cartonaș pentru fiecare din-

tre cele 17 principii ale succesului; folosiți metoda lui Franklin pentru a obține rezultate.

În acest moment, dacă acționați după formula de pornire *Acționează acum*, veți vedea că vă puteți motiva pe dvs. înșivă. *Puteți să faceți aceasta!* Iar dacă vă automotivați în mod intenționat, nu va fi o problemă să-i motivați pe alții.

Dacă știți să vă motivați pe dvs. și pe ceilalți, sînteți pregătit să primiți Cheia Cetății Bogăției. Capitolul următor răspunde la întrebarea: Există vreo scurtătură către Cetatea Bogăției?

Călăuza nr. 10

GÎNDURI PENTRU REFLECȚIE

1. În cursul vieții, între dvs. și ceilalți se creează relații în care dvs. îi motivați pe ei și ei vă motivează pe dvs. Învățați și aplicați arta motivației cu o AMP.
2. Motivați-i pe ceilalți să aibă încredere în sine, arătîndu-le încrederea pe care o aveți în ei și în dvs.
3. O scrisoare poate schimba în bine viața cuiva. Formați-vă obiceiul de a-i motiva pe cei dragi prin scrisori cu sugestii bune, înțelepte.
4. Motivați-i pe ceilalți prin exemplul personal.
5. Cînd vreți să motivați pe cineva, folosiți o carte motivațională.
6. Dacă știți ce anume motivează o persoană, o puteți motiva, dacă vă însușiți arta motivației cu o AMP.
7. Motivați-i pe ceilalți prin sugestie. Motivați-vă pe dvs. înșivă prin autosugestie conștientă.
8. Emoțiile nu conduc neapărat la rațiune, dar ele conduc întotdeauna la acțiune. Dacă vă amintiți vreo situație în care v-a fost teamă, ce credeți că ați fi putut face ca s-o neutralizați?
9. Pentru a fi entuziast, purtați-vă cu entuziasm!
10. Pentru a vorbi cu entuziasm și a vă depăși timiditatea și frica: (a) vorbiți tare; (b) vorbiți repede; (c) subliniați cu-

vintele importante; (d) faceți pauză acolo unde ar urma un punct, o virgulă sau un alt semn de punctuație; (e) zîmbiți, pentru ca tonul dvs. să nu devină arțăgos; și (f) modulați-vă vocea.

11. Compuneți primul dintre cele 17 cartonașe „Succesul printr-o AMP". *Acționează acum!*

ORICE LUCRU DIN VIAȚĂ
PE CARE MERITĂ SĂ-L AI MERITĂ
SĂ TE ROGI PENTRU EL!

PARTEA A TREIA

Cheia cetății bogăției

Există o scurtătură către cetatea bogăției?

Există vreo scurtătură către cetatea bogăției?

O scurtătură este o metodă de a îndeplini ceva mai repede și mai direct decît prin procedura obișnuită. Reprezintă un drum mai direct decît cel folosit în mod obișnuit.

Omul care o ia pe scurtătură își *cunoaște* destinația. Știe drumul direct. Dar nu va ajunge niciodată la destinație dacă nu pornește la drum și nu continuă să meargă, indiferent de întreruperile sau de obstacolele pe care le întîlnește.

În Capitolul 2 am enumerat cele 17 principii ale succesului:

1. O atitudine mentală pozitivă
2. Un scop bine definit
3. Disponibilitatea de a face eforturi
4. O gîndire limpede
5. Autodisciplină
6. O minte clară
7. Credința aplicată
8. O personalitate plăcută
9. Inițiativă personală
10. Entuziasm
11. Atenție controlată
12. Lucru în echipă
13. Capacitatea de a învăța din înfrîngeri
14. O viziune creativă
15. Planificarea timpului și banilor
16. Menținerea sănătății fizice și mentale
17. Folosirea forței cosmice (a legii universale)

De ce repetăm cele 17 principii ale succesului?

Vrem să *vă* arătăm scurtătura către cetatea bogăției. Vrem să mergeți pe drumul cel mai direct.

Dar pentru a merge pe drumul cel mai direct, este absolut necesar *să gîndiți avînd o AMP*... iar o atitudine mentală pozitivă este rezultatul aplicării acestor principii ale succesului.

Cuvîntul *gîndire* este un simbol. Semnificația lui pentru dvs. depinde de cine sînteți *dvs.*

Cine sînteți *dvs.*?

Sînteți un rezultat al eredității, al mediului în care trăiți, al corpului fizic, al minții conștiente și subconștiente, plus o anumită poziție și direcție în timp și spațiu... și multe altele, inclusiv forțe cunoscute și necunoscute.

Atunci cînd *gîndiți avînd o AMP*, puteți influența, utiliza, controla sau armoniza toate aceste aspecte.

Nimeni nu poate gîndi în locul dvs.

Prin urmare, scurtătura către cetatea bogăției poate fi exprimată printr-un simbol compus din șapte cuvinte.

Gîndiți avînd o AMP și îmbogățiți-vă!

Dacă aplicați într-adevăr AMP în gîndirea dvs., acțiunea va urma de la sine. Veți folosi principiile AMP prezentate în această carte — principii care vă vor ajuta să atingeți orice scop care nu încalcă legile lui Dumnezeu sau drepturile semenilor dvs.

Călăuza nr. 11

UN GÎND PENTRU REFLECȚIE

O scurtătură către cetatea bogăției: gîndiți avînd o AMP și îmbogățiți-vă!

DACĂ AVEȚI O AMP,
PUTEȚI SĂ FACEȚI ORICE — CU CONDIȚIA
SĂ CREDEȚI!

12

Atrageți bogăția, nu o respingeți

Oricine ați fi — indiferent de vîrsta, de educația sau de ocupația dvs. — puteți atrage bogăția. Și în egală măsură o puteți respinge. Noi spunem astfel: „Atrageți bogăția — nu o respingeți".

Din acest capitol veți afla cum puteți cîștiga bani. V-ar plăcea să fiți bogat? Fiți sincer cu dvs. înșivă. Sigur că v-ar plăcea. Sau poate că vă e teamă să fiți bogat?

Poate sînteți bolnav și din cauza asta nu încercați să vă îmbogățiți. În acest caz, amintiți-vă experiența lui Milo C. Jones, despre care ați citit în Capitolul 2.

Sau, dacă vă aflați într-un spital, puteți atrage bogăția prin studiu, gîndire și planificare, așa cum a făcut George Stefek.

Dacă vă aflați într-un pat de spital, gîndiți! Studiind carierele oamenilor care au reușit în viață, am descoperit că își dau întîlnire cu succesul în ziua în care pun mîna pe o carte de dezvoltare personală. Nu subestimați niciodată valoarea unei cărți. Cărțile sînt instrumente care vă inspiră să vă faceți noi planuri îndrăznețe și care vă pot lumina zilele întunecate pe care le atrage după sine un asemenea plan.

George Stefek era în convalescență la spitalul administrativ al veteranilor din Hines, Illinois. Acolo, din întîmplare, a descoperit valoarea timpului investit în gîndire. Din punct de vedere financiar, era falit. Fiind în convalescență, avea foarte mult timp la dispoziție. În afară de a citi și a gîndi, nu prea avea mare lucru de făcut. Așa că George a citit *De la idee la bani*. Era pregătit.

I-a venit o idee. Știa că la multe spălătorii, cămășile proaspăt călcate erau împăturite peste o bucată de carton, ca să ră-

mînă întinse şi să nu apară cute. După ce a trimis cîteva scrisori, George a aflat că spălătoriile dădeau pe aceste cartoane cam 4 dolari la 1 000 de bucăţi. Ideea lui era să vîndă cartoanele cu 1 dolar mia; dar pe fiecare din ele urma să pună o reclamă. Desigur, cei care-şi făceau reclamă aveau să plătească spaţiul, iar George urma să cîştige din asta.

George a avut o idee şi a încercat să o pună în practică.

Cînd a ieşit din spital, a trecut la acţiune!

Cum era nou în publicitate, a avut partea lui de probleme. Dar pînă la urmă şi-a format tehnici de vînzări eficiente, prin metoda pe care alţii o numesc „încercare şi eroare", iar noi o numim „încercare şi succes".

George n-a renunţat la obiceiul pe care şi-l făcuse în spital — acela de a studia, a gîndi şi a face planuri în fiecare zi.

Chiar şi atunci cînd afacerea lui mergea strună, George s-a hotărît să sporească vînzările mărind eficienţa serviciului oferit. Ştia că după ce scoteau cămăşile de pe ele, clienţii spălătoriilor aruncau cartoanele.

Aşa că şi-a pus întrebarea: „Cum pot face ca familiile să păstreze cartoanele cu reclame?" Şi a găsit soluţia.

Ce a făcut? Pe o parte a cartonului a tipărit în continuare reclame, alb-negru sau color. Pe partea cealaltă a adăugat ceva nou — un joc interesant pentru copii, o reţetă delicioasă pentru soţie sau un careu complicat de cuvinte încrucişate pentru întreaga familie. George ne-a povestit despre un soţ care s-a plîns că factura de la spălătorie crescuse brusc şi inexplicabil. Apoi a descoperit că soţia lui trimitea la spălătorie cămăşi pe care în mod normal le-ar mai fi putut purta o zi, doar ca să primească mai multe reţete!

Dar George nu s-a oprit aici. Era ambiţios. Voia să-şi extindă şi mai mult afacerea. Şi-a pus din nou întrebarea: „Cum?" Şi a găsit răspunsul.

George Stefek a oferit suma de 1 dolar la mia de bucăţi de carton pe care o primea de la spălătorii Institutului american al spălătoriilor. În schimb, institutul a făcut recomandarea ca fiecare membru să se ajute pe sine şi întreaga asociaţie folosind numai cartoanele lui George Stefek.

Astfel, George a făcut o altă descoperire importantă: *cu cît dăruiești mai mult din ceea ce este bun și dezirabil, cu atît primești mai mult!*

Așadar, o sesiune de gîndire planificată cu grijă i-a adus lui George Stefek o avere importantă. A descoperit că timpul dedicat gîndirii este esențial pentru a atrage bogăția.

Ideile cele mai bune ne vin în momentele de liniște. Să nu faceți greșeala de a crede că agitația frenetică este cel mai bun mijloc de a fi eficient. Să nu presupuneți că timpul alocat gîndirii înseamnă timp pierdut. Gîndirea este fundamentul pe care se clădesc toate celelalte lucruri.

Desigur, nu e nevoie să mergeți la spital ca să vă faceți obiceiul de citi cărți motivaționale bune, de a gîndi sau a face planuri. Iar sesiunile de gîndire, studiu și planificare nu trebuie să fie prea lungi. Dacă investiți doar 1% din timp într-o sesiune de studiu, gîndire și planificare, viteza de realizare a scopurilor va crește într-un mod uluitor.

Fiecare zi are 1 440 de minute. Investiți 1% din acest timp într-o sesiune de studiu, gîndire și planificare. Veți fi uimit de ceea ce pot face pentru dvs. acele 14 minute. Veți descoperi cu surprindere că atunci cînd vă formați acest obicei, ideile constructive vor apărea aproape oricînd și oriunde: cînd spălați vasele, cînd mergeți cu autobuzul sau cînd faceți baie.

Aveți grijă să folosiți două dintre cele mai grozave și totuși cele mai simple instrumente inventate vreodată — instrumente pe care le-a folosit un geniu ca Thomas Edison — un creion și o foaie de hîrtie. El avea întotdeauna la îndemînă o hîrtie și un creion. Și dvs., la fel ca el, puteți să vă notați ideile care vă vin în timpul zilei sau al nopții.

O altă condiție pentru a atrage bogăția este să învățați cum să vă stabiliți un scop. Este foarte important să înțelegeți asta. Foarte puțini oameni înțeleg cu adevărat cum trebuie să-și stabilească un scop, chiar dacă își dau seama cît este de important.

Învățați să vă definiți scopurile. Trebuie să rețineți patru lucruri importante.

(a) *Notați-vă scopul*. Atunci veți începe să vă cristalizați gîndirea. Simplul fapt de a gîndi în timp ce scrieți va crea în memoria dvs. o impresie de neșters.

(b) *Stabiliți un termen*. Specificați o dată la care vă veți atinge obiectivul. Acest lucru vă motivează: vă îndeamnă să o porniți în direcția dorită și să vă continuați drumul.

(c) *Propuneți-vă standarde înalte*. Se pare că există o relație directă între ușurința de a atinge un scop și intensitatea motivației. În Capitolul 9 ați descoperit cum să vă motivați pe dvs., iar în Capitolul 10, cum să-i motivați pe ceilalți.
Cu cît scopul dvs. principal este mai important, cu atît mai intens va fi efortul dvs. de a-l atinge. Motivul: în mod normal, veți stabili cel puțin un obiectiv intermediar, precum și unul imediat. Așadar, țintiți cît mai sus. Apoi urmați etapele imediate și intermediare care vă conduc spre țelul propus.
Iată o întrebare care ar trebui să vă stimuleze gîndirea: unde veți fi și ce veți face peste zece ani dacă faceți în continuare ce faceți astăzi?

(d) *Țintiți sus*. Se știe că pentru a urmări un țel măreț, pentru a cere prosperitate și abundență, nu este necesar un efort mai mare decît pentru a accepta mizeria și sărăcia.

M-am tocmit cu viața pentru un bănuț
Și viața nu mi-a dat mai mult,
Totuși am implorat-o din nou seara,
Cînd am văzut ce puțin aveam.

Căci viața e un patron onest
Îți dă atît cît ceri
Dar odată ce te-ai înțeles la bani,
Trebuie să mergi pînă la capăt.

Am muncit pe-o simbrie de slugă
Ca la urmă să aflu cu disperare
Că indiferent cît i-ai cere vieții,
Ea e dispusă să plătească.

Trebuie să fiți suficient de îndrăzneț pentru a cere de la viață mai mult decît vi se pare că meritați acum, pentru că

se știe că oamenii au tendința să se ridice la înălțimea cerințelor care li se impun.

Deși este extrem de util să vă faceți un plan de la început pînă la sfîrșit, acest lucru nu se poate realiza întotdeauna. Nu cunoaștem întotdeauna răspunsurile la toate problemele care se pot ivi în cursul unei călătorii îndelungate. Dar dacă știți unde vă aflați și unde vreți să fiți și începeți de acolo de unde sînteți pentru a ajunge acolo unde vreți, dacă vă păstrați motivația, veți merge înainte, pas cu pas, pînă la destinație.

Faceți primul pas. După ce vă stabiliți un scop, trebuie să treceți la acțiune. O bunică în vîrstă de 63 de ani, dna Charles Philipia, a hotărît să meargă pe jos din New York pînă în Miami, Florida. A ajuns la Miami și, în timp ce se afla acolo, a fost intervievată de ziariști. Voiau să știe dacă n-o înspăimîntase ideea unei călătorii atît de lungi. Cum de avusese curajul să facă o asemenea călătorie, cu propriile-i picioare drept unic mijloc de transport?

„Nu e nevoie de curaj ca să faci un pas, răspunse dna Philipia. Și de fapt chiar asta am făcut. Am făcut un pas. Apoi încă unul. Apoi încă unul și încă unul și iată-mă aici."

Da, trebuie să faceți acel prim pas. Indiferent cît timp investiți în gîndire și studiu, nu vă este de nici un folos dacă nu acționați.

Un autor a fost prezentat de un prieten unui om din Phoenix, Arizona. Prezentarea a fost destul de neobișnuită.

„Fă cunoștință cu omul care a primit un milion de dolari în mînă pentru o mină de aur, iar acum are atît milionul, cît și mina."

„Cum ai reușit să faci asta?", a fost întrebat, cu uluire și admirație.

„A, păi aveam o idee, dar nu aveam bani. Aveam un ciocan și un tîrnăcop. Așa că mi-am luat ciocanul și tîrnăcopul ca să-mi transpun ideea în realitate", răspunse el.

„Apoi m-am gîndit: dacă aș căuta o mină de aur și aș săpa în jurul filonului, dacă aș găsi mina, una dintre cele mai mari corporații miniere și-ar permite să o exploateze, în timp ce eu

n-aş avea capitalul necesar. Ştiţi, maşinăriile astea costă mult în ziua de azi.

Aşa că am căutat şi am găsit un filon de aur. După toate semnele, dădusem o lovitură foarte mare. Am vîndut filonul cu două milioane de dolari. Condiţiile au fost un milion de dolari în mînă şi o primă rată ipotecară de un milion de dolari. Pe cînd operaţiile miniere erau în curs de desfăşurare, filonul a secat. I-am informat pe proprietarii companiei miniere că dacă vor să abandoneze mina, o iau înapoi şi anulez ipoteca. Au acceptat. Aşa că, vedeţi dvs., am primit un milion de dolari în mînă pentru mină şi acum am atît banii, cît şi mina."

AMN respinge bogăţia. O atitudine mentală pozitivă va atrage bogăţia, dar o atitudine mentală negativă va face exact contrariul.

Dacă aveţi o atitudine mentală pozitivă, veţi *continua să încercaţi* pînă cînd veţi ajunge la bogăţia dorită. Poate veţi începe cu o atitudine mentală pozitivă şi veţi face primul pas înainte. Dar e posibil să fiţi influenţat de partea negativă a talismanului şi să vă opriţi la numai un pas de destinaţie. Poate nu veţi folosi unul dintre cele 17 principii ale succesului. Iată un exemplu foarte bun:

Să-l numim pe omul nostru Oscar. În ultima parte a anului 1929, se afla la gara din Oklahoma City, unde trebuia să aştepte mai multe ore un tren către est. Petrecuse luni întregi în deşerturile vestice, la temperaturi de peste 43°C. Căuta petrol pentru un concern din est şi avusese succes.

Oscar era absolvent al unui institut politehnic. Se spune că pusese la un loc vechea nuia magică, galvanometre, magnetometre, oscilografe, tuburi radio şi alte instrumente şi construise un instrument pentru detectarea depozitelor de petrol.

Oscar primise de veste că firma pe care o reprezenta dăduse faliment. Preşedintele folosise importantele resurse financiare ale companiei în speculaţii pe piaţa de acţiuni. La sfîrşitul anului 1929, piaţa a avut o cădere. Oscar se întorcea acasă. Nu mai avea slujbă şi perspectiva era destul de sumbră.

AMN a început să pună stăpînire pe el.

Deoarece trebuia să aştepte mai multe ore, a decis să-şi omoare timpul exersîndu-şi instrumentul în gară. Cifrele care

indicau prezența depozitelor de petrol erau atît de mari, încît Oscar, într-un acces de furie, dădu cu piciorul în instrument și îl distruse.

Vedeți dvs., Oscar era frustrat.

„Nu poate fi atîta petrol! Nu poate fi atîta petrol!", strigă el cu dezgust.

Dar Oscar era frustrat. Era sub influența unei atitudini mentale negative. Ocazia pe care o căuta se afla chiar la picioarele sale. Trebuia să facă un singur pas ca să ajungă la ea. Dar fiind sub influența unei AMN, a refuzat să o recunoască.

Și-a pierdut încrederea în propria lui invenție. Dacă s-ar fi aflat sub influența unei AMP, ar fi atras bogăția în loc s-o respingă.

Credința aplicată este unul dintre cele 17 principii ale succesului. Vă puteți dovedi credința numai aplicînd-o în momentele în care aveți cea mai mare nevoie de ea.

AMN l-a făcut pe Oscar să creadă că multe lucruri în care crezuse nu erau adevărate. Amintiți-vă: Recesiunea a întipărit o frică puternică în mintea multor oameni, iar Oscar a fost unul dintre ei. Muncise din greu și făcuse sacrificii, dar ajunsese pe drumuri fără să aibă nici o vină pentru asta. Avusese foarte mult respect pentru președintele firmei lui, și iată că acest om căruia îi acordase încredere deturnase fondurile companiei. Mașina care-și dovedise valoarea în trecut părea să o fi luat razna. Da — Oscar era frustrat.

Cînd s-a urcat în tren la gara din Oklahoma City, Oscar și-a abandonat mașinăria. Și a abandonat, de asemenea, unul dintre cele mai bogate zăcăminte de petrol ale națiunii.

La puțin timp după aceea, s-a descoperit că Oklahoma City literalmente *se scălda în petrol*. Oscar a devenit un exemplu viu a două principii:

O atitudine mentală pozitivă atrage bogăția, iar o atitudine mentală negativă o respinge.

Vă puteți îmbogăți și cu un salariu modest. Dar poate veți spune: „Toate chestiile astea cu atitudinea mentală pozitivă și negativă sînt foarte bune pentru cineva care vrea să cîștige un milion de dolari. Dar pe mine nu mă interesează cu adevărat să cîștig un milion de dolari.

Bineînțeles, îmi doresc siguranță. Vreau suficienți bani ca să trăiesc bine și să-mi pot asigura cele necesare traiului atunci cînd mă voi pensiona.

Cum rămîne cu mine, un angajat într-o firmă? Cum rămîne cu mine, care am doar un salariu modest?" Iată răspunsul nostru:

Și dvs. vă puteți îmbogăți. Suficient pentru a obține siguranța dorită. Sau chiar suficient pentru a face avere, în pofida spuselor dvs. Permiteți-i părții AMP a talismanului dvs. să vă influențeze în mod favorabil.

Vă vom dovedi că acest lucru este posibil.

Iar dacă, dintr-un motiv oarecare, încă nu sînteți convins pe deplin, vă recomandăm să citiți o carte: *The Richest Man in Babylon* (*Cel mai bogat om din Babilon*). Apoi faceți primul pas înainte. Continuați să mergeți și veți obține siguranța financiară sau bunăstarea pe care o căutați. Este exact ce a făcut și dl Osborn.

Deși era un angajat, dl Osborn s-a îmbogățit. Nu cu mulți ani în urmă, s-a pensionat, afirmînd: „Acum banii mei fac bani pentru mine, iar eu fac ceea ce vreau."

Principiul pe care l-a folosit dl Osborn este atît de evident, încît deseori trece neobservat.

Principiul pe care l-a învățat el și pe care-l puteți folosi și dvs. poate fi exprimat în numai cîteva cuvinte. Citind *The Richest Man in Babylon*, dl Osborn a descoperit că poți deveni bogat dacă:

(a) Economisești a zecea parte din fiecare dolar pe care-l cîștigi;
(b) La fiecare șase luni, îți investești economiile și dobînda sau dividendele obținute din aceste economii și investiții;
(c) Cînd investești, ceri sfatul experților cu privire la investiții sigure, pentru a nu risca să-ți pierzi capitalul.

Permiteți-ne să repetăm: este exact ceea ce a făcut dl Osborn. Gîndiți-vă puțin. Puteți obține siguranță sau bunăstare economisind doar o zecime din fiecare dolar cîștigat și investindu-l cu chibzuință.

Cînd trebuie să începeți? *Acum!*

Haideți să comparăm experiența dlui Osborn cu aceea a unui om care se bucura de o sănătate fizică bună și a citit o carte motivațională. Avea 50 de ani cînd i-a fost prezentat Napoleon Hill.

Omul zîmbi și spuse: „V-am citit cartea *De la idee la bani* cu mulți ani în urmă — dar nu sînt bogat."

Napoleon Hill rîse, apoi răspunse cu seriozitate:

„Dar puteți fi bogat. Aveți viitorul în față. Trebuie să fiți pregătit. Iar ca să fiți pregătit pentru ocaziile care vă ies în cale, mai întîi trebuie să vă formați o atitudine mentală pozitivă." Iar lucrul cel mai interesant este că omul acela a urmat sfatul autorului. Peste cinci ani, încă nu era bogat, dar își formase o atitudine mentală pozitivă. Și era pe cale să se îmbogățească. Avusese datorii de multe mii de dolari. În cei cinci ani, le achitase pe toate și cu banii economisiți începuse să facă investiții.

Și-a format o AMP în timp ce *a studiat* cartea *De la idee la bani*. Nu a citit-o pur și simplu. A învățat să recunoască principiile și să le aplice.

Cînd era sub influența părții AMN a talismanului său, era aidoma acelor lucrători care pun neîndemînarea lor pe seama uneltelor.

Ați dat vreodată vina pe uneltele dvs.?

Dacă aveți un aparat de fotografiat perfect și folosiți filmul potrivit; dacă aveți un ansamblu de reguli pentru a face fotografii perfecte, în orice condiții; dacă altcineva face cu aparatul dvs. fotografii extraordinare, iar ale dvs. sînt niște rateuri — atunci unde este greșeala?

E ceva în neregulă cu aparatul de fotografiat?

Poate ați citit regulile, dar nu v-ați dat osteneala să le înțelegeți? Sau poate le-ați înțeles, dar nu le-ați aplicat?

Oare veți citi *Succesul și atitudinea* — o carte care poate schimba în bine cursul vieții dvs. — fără a vă osteni să înțelegeți, să memorați formulele de automotivare, să învățați principiile care vă garantează succesul și să le aplicați? Răspunsul depinde numai de dvs.

Nu e prea tîrziu să învățați.

Dacă nu ați aflat pînă acum, nu e prea tîrziu: veți reuși cu adevărat numai dacă știți și înțelegeți regulile; veți reuși cu adevărat numai dacă aplicați regulile. Prin urmare, faceți-vă timp să înțelegeți și să aplicați ceea ce citiți în această carte. AMP vă va ajuta.

„Casa visurilor mele." Rețineți, gîndurile dvs. și afirmațiile pe care le faceți cu privire la dvs. vă determină atitudinea mentală. Dacă aveți un obiectiv valoros, găsiți motivul pentru care îl *puteți* atinge, nu sute de motive pentru care nu o puteți face.

Una dintre regulile privind realizarea scopurilor cu ajutorul AMP este aceea de *a acționa* odată ce v-ați propus un scop. O alta este: „Faceți eforturi în plus." W. Clement Stone ne povestește următoarea experiență, care ilustrează ambele reguli:

> Într-o seară de aprilie, pe cînd eram în vizită la Frank și Claudia Noonan în Mexico City, Claudia comentă: „Mi-ar plăcea să avem o casă în Jardines del Peregal de San Angel." (Acesta este cartierul cel mai select al acestui frumos oraș.)
>
> „De ce nu aveți?", am întrebat.
>
> Frank rîse și răspunse: „Nu avem bani."
>
> „Ce importanță are, dacă știți ce vreți?", am întrebat eu, apoi, fără să aștept un răspuns, le-am pus o întrebare pe care aș putea să v-o pun și dvs.
>
> „Apropo, ați citit vreodată o carte motivațională cum ar fi *De la idee la bani, Forța gîndirii pozitive, Eu pot, Te provoc, TNT, Imaginația aplicată, Aprinde lumina verde în viața ta, Hectare de diamante* sau *Magia credinței*?"
>
> „Nu", veni răspunsul.
>
> Prin urmare, le-am povestit despre o serie de experiențe ale unor persoane care știau ce vor, au citit o carte motivațională, i-au ascultat mesajul, apoi au trecut la acțiune.
>
> Le-am povestit chiar cum, cu ani în urmă, am cumpărat o casă nouă de 30 000 de dolari în condițiile stabilite de mine, cu un avans de 1 500 de dolari, și cum am reușit să achit întreaga sumă la termenul cuvenit. Le-am promis să le trimit una dintre cărțile recomandate, și așa am făcut.
>
> Frank și Claudia Noonan erau pregătiți.

Anul următor în decembrie, în timp ce studiam în biblioteca mea, am primit un telefon de la Claudia, care mi-a spus: „Tocmai am sosit din Mexico City, iar primul lucru pe care eu și Frank vrem să-l facem este să-ți mulțumim."
„Să-mi mulțumiți pentru ce?"
„Vrem să-ți mulțumim pentru noua noastră casă din Jardines del Pedregal de San Angel."
Peste cîteva zile, la cină, Claudia mi-a explicat: „Într-o după-amiază de sîmbătă, Frank și cu mine ne odihneam la noi acasă. Ne-au sunat niște prieteni din State și ne-au întrebat dacă am vrea să-i ducem pînă în Jardines del Pedregal de San Angel.
Întîmplător, amîndoi eram foarte obosiți. În afară de asta, îi mai dusesem acolo în cursul săptămînii. Frank era cît pe-aci să se scuze, cînd i-a trecut prin minte o expresie folosită în carte — *Fă eforturi în plus*.
În timp ce-i conduceam prin acel paradis creat de mîna omului, am văzut casa visurilor mele — chiar și piscina după care tînjeam." (Claudia este Claudia Eckert, campioană la înot.)
„Frank a cumpărat-o."
Frank spuse: „Poate ai vrea să știi că deși proprietatea costă peste o jumătate de milion de pesos, am dat un avans de numai 5 000 de pesos. Ne costă mai puțin să trăim în Jardines del Pedregal de San Angel decît în fosta noastră casă."
„Cum se poate?", am întrebat eu, surprins.
„Știi, am cumpărat ambele case de pe proprietate, nu una singură. Chiria de pe o casă ne ajunge să plătim toată afacerea."

La urma urmei, nici n-a fost atît de surprinzător. Pentru o familie, este chiar un lucru obișnuit să cumpere un apartament duplex, să închirieze unul și să locuiască în celălalt. Ceea ce este surprinzător pentru o persoană fără experiență este cît de ușor poți ajunge acolo unde vrei dacă înțelegi și aplici principiile succesului dintr-o autobiografie sau o carte de dezvoltare personală.

„Atrageţi bogăţia avînd o AMP", spunem noi. Dvs. spuneţi: „E nevoie de bani ca să faci bani, iar eu n-am bani." Aceasta este o atitudine mentală negativă. Dacă nu aveţi bani, folosiţi BA. Acesta este subiectul capitolului următor.

Călăuza nr. 12

GÎNDURI PENTRU REFLECŢIE

1. Dacă vă cunoaşteţi destinaţia şi faceţi primul pas, sînteţi pe drumul cel bun!
2. Dovada credinţei este să o aplicaţi atît în momentele bune, cît şi atunci cînd aveţi cea mai mare nevoie de ea.
3. Dacă nu reuşiţi după ce aţi citit şi studiat cartea de faţă, cine e de vină?
4. Casa visurilor dvs.: o puteţi avea! La fel ca Frank şi Claudia Noonan, puteţi să cumpăraţi două case şi să închiriaţi una ca să le plătiţi pe amîndouă
5. Oare e nevoie să aveţi un accident sau să vă îmbolnăviţi şi să zaceţi într-un pat de spital ca să vă faceţi obiceiul de a studia, gîndi şi face planuri pentru viaţa personală, familială sau profesională?
6. Aţi pornit pe drumul către obiectivele dvs. — (a) v-aţi notat fiecare obiectiv; (b) v-aţi stabilit termene pentru atingerea lor; (c) v-aţi stabilit ţeluri înalte şi (d) aţi examinat în fiecare zi cele scrise?
7. Unde veţi fi şi ce veţi face peste zece ani dacă nu schimbaţi nimic din ce faceţi astăzi?
8. *Cel mai bogat om din Babilon*: Această carte vă oferă o formulă dovedită a succesului:
   (a) Economisiţi a zecea parte din fiecare dolar pe care-l cîştigaţi.
   (b) La fiecare şase luni, investiţi-vă economiile şi dobînda sau dividendele obţinute din aceste economii şi investiţii.
   (c) Înainte de a investi, cereţi sfatul experţilor cu privire la investiţii sigure

(d) Dacă aveți nevoie de banii economisiți pentru nevoile vieții de zi cu zi, munciți o oră în plus (sau mai multe), astfel încît să nu aveți nici o scuză pentru a nu economisi 10% din cîștig.

INVESTIȚI TIMP ÎN:
STUDIU...
GÎNDIRE...
ȘI PLANIFICARE AVÎND O AMP!

18

Dacă nu aveți bani, folosiți BA!

„Afaceri? E foarte simplu. Sînt banii altora!", a spus Alexander Dumas fiul în piesa lui, *Chestiunea banilor*.

Da, este foarte simplu: folosiți *BA — banii altora*. Este o metodă de a dobîndi averi însemnate. Benjamin Franklin a făcut-o, la fel și William Nickerson, Conrad Hilton a făcut la fel, Henry J. Kaiser a făcut la fel, Colonel Sanders a făcut la fel și Ray Kroc a făcut asta. Iar dacă sînteți bogat, probabil că și dvs. ați făcut la fel.

Dacă nu sînteți bogat, învățați să citiți cele nescrise. De fapt, indiferent dacă sînteți sărac sau bogat, învățați să citiți ce se ascunde dincolo de orice vorbă banală, axiomă sau formulă de automotivare. Premisa nescrisă a sintagmei „BA" este aceea că veți acționa pe baza celor mai înalte standarde etice de integritate, onoare, cinste, loialitate, consens și pe baza Regulii de Aur, aplicîndu-le în relațiile dvs. de afaceri.

Omul necinstit nu are dreptul la credit.

Iar formula de automotivare *Folosiți BA* implică faptul că veți returna banii integral, conform celor stabilite, cu o recompensă sau un profit avantajos.

A lua un credit sau a folosi BA sînt unul și același lucru. Lipsa unui sistem de credite satisfăcător este ceea ce ține pe loc națiunile subdezvoltate. Iar progresul și bunăstarea națiunii americane se datorează sistemului de credite practicat în Statele Unite. Este ceva specific american.

Persoana, corporația și națiunea care nu are un credit — sau nu îl folosește pentru extindere și dezvoltare — pierde o bătălie importantă din lupta pentru succes. Așadar, urmați

sfatul unui om de afaceri înțelept și realizat ca Benjamin Franklin.

Sfaturi bune. Iată cum se vorbește în cartea *Advice To a Young Tradesman* (*Sfaturi pentru un tînăr comerciant*), scrisă în 1748 de Franklin, despre conceptul de a folosi BA:

„Țineți minte că banii au o natură prolifică, generatoare. *Banii pot da naștere la bani*, iar progeniturile lor pot da naștere la și mai mulți", și așa mai departe.

Franklin mai spune:

„Țineți minte că șase lire pe an nu înseamnă decît o para* pe zi. Pentru această sumă infimă (care poate fi risipită sau cheltuită pe neobservate), un om solvabil poate poseda și folosi în mod constant o sută de lire, pe propria lui garanție."

Această frază a lui Franklin este simbolul unei idei. Sfatul lui este la fel de bun astăzi ca atunci cînd a fost scris. Puteți începe cu cîțiva cenți și, folosindu-i, să aveți în mod constant 500 de dolari. Sau puteți să extindeți ideea și să aveți tot timpul milioane de dolari. Este exact ceea ce face Conrad Hilton. Este un om foarte respectat**.

Corporația Hilton Hotels a obținut un credit de milioane de dolari în vederea construirii unor moteluri de lux, lîngă marile aeroporturi, pentru călătorii de pe liniile aeriene. Garanția corporației: în principal renumele lui Hilton în ceea ce privește onestitatea în afaceri.

Onestitatea este un lucru pentru care nu s-a găsit încă un înlocuitor potrivit. Într-o ființă umană, are rădăcini mai adînci decît orice alte trăsături ale personalității. Onestitatea lasă o amprentă de neșters în fiecare vorbă pe care o rostiți, în fiecare gînd și faptă, iar deseori se reflectă pe chipul omului, astfel încît orice trecător remarcă imediat această calitate: sinceritatea. Pe de altă parte, omul necinstit își poate trăda slăbiciunea chiar prin tonul vocii, expresia feței, natura și tendința conversației sau serviciile pe care le oferă.

Deși acest capitol vă vorbește despre cum să folosiți banii altora, conține și referințe puternice la caracter. Onestitatea și reputația, creditul și succesul în afaceri sînt strîns legate între

---

* În orig. engl., *groat* — veche monedă englezească. (*N. trad.*)

** În orig., joc decuvinte: *a man of credit* — un om stimat. (*N. trad.*)

ele. Omul înzestrat cu prima dintre ele are mari şanse să le obţină şi pe celelalte trei.

Faceţi investiţii cu BA. William Nickerson a fost un alt om respectat, cu o bună reputaţie, care a descoperit că „Banii pot da naştere la bani, iar progeniturile lor pot da naştere la şi mai mulţi", şi aşa mai departe. Ne povesteşte despre asta în cartea sa. Titlul ne spune ce a făcut. Cartea ne spune cum.

Cartea lui Nickerson vorbeşte în principal despre cum se pot face bani cu BA în timpul liber, în domeniul imobiliar. Dar aproape tot ce se spune este valabil şi pentru dvs., în încercarea de a dobîndi avere făcînd investiţii cu banii altora.

Titlul cărţii este *Cum am transformat 1000 de dolari în 3 milioane în timpul liber*.

„Arătaţi-mi un milionar, spune autorul, şi aproape invariabil vă voi arăta un om care a împrumutat o grămadă de bani." Pentru a-şi susţine afirmaţia, menţionează oameni bogaţi precum Henry Kaiser, Henry Ford şi Walt Disney.

Iar noi îl vom menţiona pe Charlie Sammons care, cu un credit de la bancă, şi-a construit în zece ani o afacere de 40 de milioane de dolari. Dar înainte de asta, haideţi să vorbim despre cei care i-au ajutat pe oameni cum au fost Conrad Hilton, William Nickerson şi Charlie Sammons, împrumutîndu-le banii de care aveau nevoie.

Bancherul este prietenul dvs. Rolul băncilor în afaceri este să împrumute bani. Cu cît împrumută mai mult unor oameni cinstiţi, cu atît cîştigă mai mulţi bani. Băncile comerciale acordă în principal împrumuri pentru afaceri. Împrumuturile pentru cumpărarea de obiecte de lux nu sînt încurajate.

Bancherul dvs. este un expert. Şi mai important, este prietenul dvs. Vrea să vă ajute. Este unul dintre oamenii care vor să reuşiţi. Dacă bancherul îşi cunoaşte afacerea, ascultaţi-l.

O persoană cu bun simţ nu va subestima niciodată puterea unui dolar împrumutat sau sfatul unui expert. Folosind BA şi un plan de reuşită -- plus principiile AMP legate de iniţiativă, curaj şi bun simţ — un băiat american de rînd, pe nume Charlie Sammons, a ajuns bogat.

La fel ca unii dintre texani, Charlie Sammons din Dallas este milionar. De fapt, la fel ca alţi texani, este multimilionar

Cu toate acestea, la vîrsta de 19 ani, nu stătea mai bine din punct de vedere financiar decît majoritatea adolescenților, cu excepția faptului că muncise și economisise niște bani.

Unul dintre funcționarii de la banca unde Charlie își depunea economiile în fiecare sîmbătă a început să fie interesat de el. Bancherul s-a gîndit: iată un băiat onest și talentat, care știe valoarea banului.

Așadar, cînd Charlie s-a hotărît să înceapă o afacere pe cont propriu, în care vindea și cumpăra bumbac, bancherul i-a dat un credit. Aceasta a fost prima experiență a lui Charlie Sammons în a folosi banii altora. După cum veți vedea, nu a fost și ultima. A învățat un lucru care i-a fost confirmat mereu de atunci:

Bancherul este prietenul tău.

Cam la un an și jumătate după ce se apucase de afacerea cu bumbac, tînărul a devenit negustor de cai și catîri. A fost o perioadă în care a învățat foarte multe despre natura umană.

Înțelegerea naturii umane și cunoștințele financiare i-au permis lui Charlie Sammons să-și dezvolte o filozofie solidă, de genul aceleia pe care o întîlnim frecvent la oamenii de succes. Charlie și-a format această filozofie la o vîrstă fragedă și nu a abandonat-o niciodată. O mai păstrează și astăzi.

Acest tip de filozofie este cunoscută sub numele de *bun-simț*.

După ce muncise cîțiva ani ca negustor de cai și catîri, la Charlie au venit doi oameni și l-au rugat să lucreze pentru ei. Cei doi își formaseră o reputație ca oameni de mare succes în vînzările de asigurări. Veniseră la Charlie pentru că învățaseră o lecție din greșeli. Iată cum s-a întîmplat...

Se pare că după o lungă perioadă în care vînduseră cu succes asigurări de viață, cei doi s-au simțit motivați să-și înființeze propria lor firmă. Erau vînzători foarte buni. Dar stăteau foarte prost în ceea ce privește administrarea afacerilor. De fapt, atît de prost, încît firma lor a dat faliment.

Pentru un vînzător, nu e deloc neobișnuit să presupună că succesul financiar într-o afacere se bazează *numai* pe vînzări. Dar aceasta este o premisă falsă. Printr-o proastă administrare financiară se pot pierde bani la fel de repede sau chiar mai

repede decît se pot cîștiga printr-o bună gestionare a vînzărilor și o echipă valoroasă de agenți. Necazul lor era că nici unul dintre ei nu era un bun administrator.

Dar își învățaseră lecția — în modul cel mai dur. Cînd s-au dus să vorbească cu Charlie, unul dintre vînzători i-a povestit experiența lor și i-a spus:

„De cînd firma noastră a dat faliment, ne-am acoperit pierderile din comisioanele pe care le-am cîștigat după aceea din vînzările de asigurări. În plus, a trebuit să ne cîștigăm cele necesare traiului. A durat destul de mult, dar am reușit.

Știm că sîntem buni vînzători. Și mai știm că trebuie să rămînem în domeniul nostru — vînzarea." Se opri, se uită în ochii tînărului și continuă:

„Charlie, tu ești un om cu picioarele pe pămînt. Ai mult bun-simț în afaceri și noi avem nevoie de tine. Împreună putem reuși."

Și au reușit.

Un plan și BA au produs un volum de afaceri de 40 de milioane de dolari. Peste cîțiva ani, Charlie Sammons a cumpărat toate acțiunile firmei pe care o fondase împreună cu cei doi vînzători. Cum a făcut rost de bani? A folosit BA, plus ceea ce economisise. De unde a obținut acea sumă uriașă de bani? Bineînțeles, a împrumutat-o de la o bancă. Rețineți: învățase de timpuriu că bancherul lui îi era prieten.

Apoi, în anul în care firma lui a generat un volum de vînzări de aproape 400.000 de dolari, directorul de asigurări a găsit, în fine, formula de expansiune rapidă pe care o căuta de atîta vreme.

Era pregătit.

Această formulă plus BA au generat un volum de 40 de milioane de dolari într-un singur an. Sammons observase că o societate de asigurări din Chicago își dezvoltase un plan de vînzări prin „indicii".

Directorii de vînzări folosiseră multă vreme așa-numitul „sistem de indicii" pentru a promova o nouă afacere. Și dacă aveau suficiente indicii bune, vînzătorii obțineau deseori venituri extrem de importante. „Indiciile" sînt întrebări puse de per-

soanele care ar putea fi interesate să încheie o asigurare. În general, se obțin printr-un program de publicitate promoțională.

Poate știți din experiență că, dată fiind natura umană, mulți vînzători sînt timizi sau se tem să vîndă unor persoane necunoscute sau cu care n-au mai comunicat înainte. Din cauza acestor temeri, pierd o grămadă de timp care ar putea fi folosit pentru a încheia vînzări.

Dar chiar și un vînzător obișnuit poate fi motivat să-i viziteze pe candidații recomandați de altcineva. El știe că dacă i se oferă niște indicii bune, poate încheia multe vînzări, chiar dacă nu are prea multă instruire sau experiență. În afară de asta, știe o adresă și o anumită persoană cu care urmează să vorbească. Are încrederea că respectivul om este animat de un oarecare interes, înainte de a-l întîlni.

Prin urmare, nu îi este atît de teamă cum i-ar fi dacă ar trebui să-și încerc norocul cu o persoană despre care nu știe absolut nimic. Unele firme își construiesc întregul program de vînzări pe baza acestor indicii. Și pentru a le obține, folosesc reclama.

Dar reclama costă bani.

Charlie Sammons știa de unde să obțină banii — de la Republic National Bank din Texas. Este un fapt bine cunoscut că această bancă a ajutat la construirea statului Texas. Iar în afaceri se practică obiceiul de a împrumuta bani unor oameni integri, ca Charlie Sammons, care au un plan și știu cum să-l ducă la îndeplinire.

Deși unii bancheri nu se ostenesc să afle ce afacere dorește să încheie clientul lor, acest lucru nu e valabil pentru Oran Kite și ceilalți funcționari de la Republic National Bank din Texas. Charlie le-a explicat planul lui. Prin urmare, a reușit să folosească un credit nelimitat pentru a-și construi afacerea de asigurări prin sistemul de indicii.

Vedeți dvs., faptul că Charlie Sammons a reușit să înființeze compania de asigurări Reserve Life se datorează sistemului american de credite. Grație unui asemenea sistem, a reușit, în numai zece ani, să-și sporească volumul de afaceri de la 400 000 de dolari la peste 40 de milioane. Și deoarece a folosit BA în investițiile sale, acum este în măsură să inves-

tească şi să deţină acţiuni la hoteluri, clădiri cu birouri, fabrici producătoare şi alte întreprinderi.

Dar nu e nevoie să mergeţi în Texas ca să folosiţi BA. W. Clement Stone a cumpărat o societate de asigurări cu un milion şase sute de mii de dolari, folosind banii proprietarului. El s-a dus la Baltimore.

Cum a cumpărat W. Clement Stone o firmă de 1.600.000 de dolari cu banii proprietarului. Iată cum descrie el această achiziţie:

> Anul era pe sfîrşite, iar eu studiam, gîndeam şi planificam. Hotărîsem cu fermitate că principalul meu obiectiv pentru anul următor era să deţin o societate de asigurări capabilă să opereze în mai multe state. Mi-am stabilit un termen pentru atingerea acestui obiectiv: data de 31 decembrie a anului următor.
>
> Ştiam ce vreau şi fixasem o dată pentru obiectivul meu. Dar nu ştiam cum să-l realizez. Nu era foarte important, deoarece eram convins că voi găsi o cale. Prin urmare, m-am gîndit, trebuie să caut o firmă care să corespundă cerinţelor mele: (1) să aibă în statut dreptul de a vinde asigurări de accidente şi de sănătate, şi (2) să aibă dreptul de a opera în aproape toate statele. Nu aveam nevoie de o afacere de-a gata, ci doar de un vehicul.
>
> Bineînţeles, mai era problema banilor. Dar aveam să o înfrunt atunci cînd urma să apară. Chiar atunci m-am gîndit că sînt un vînzător prin vocaţie şi, dacă va fi nevoie, pot încheia o triplă înţelegere: un contract pentru cumpărarea firmei; reasigurarea întregii afaceri la o firmă importantă de asigurări; şi astfel totul urma să fie al meu, mai puţin asigurarea afacerii. Aceste terţe societăţi de asigurări erau dispuse să plătească un preţ bun pentru o afacere de-a gata. Eu nu aveam nevoie de aşa ceva. Dovedisem deja acest lucru prin construirea unei organizaţii de asigurări la nivel naţional.
>
> Apoi am făcut pasul următor: am cerut îndrumarea şi ajutorul Puterii Divine.
>
> Analizînd problemele imediate cu care probabil aveam să mă confrunt, mi-am dat seama că ar trebui să dau de ştire

lumii despre ceea ce vreau și că lumea mă va ajuta. (Această concluzie nu intră în contradicție cu principiile descrise de Napoleon Hill în *De la idee la bani*, unde se afirmă că nu trebuie să-ți dezvălui obiectivele decît membrilor „alianței minților superioare" cu care colaborezi. Cînd am găsit firma pe care doream s-o cumpăr, bineînțeles, i-am urmat sugestia și am păstrat secrete negocierile pînă în ziua în care am încheiat tîrgul.)

Așadar, am dat sfoară-n țară despre ceea ce voiam. De fiecare dată cînd întîlneam o persoană din domeniu care mi-ar fi putut da informații, îi spuneam ce caut.

Joe Gibson de la Excess Insurance era o asemenea persoană. L-am întîlnit o singură dată.

Începusem noul an cu entuziasm, deoarece aveam un obiectiv măreț și eram hotărît să-l ating. A trecut o lună. Apoi două. Au trecut șase luni. S-au scurs cel puțin zece luni. Și cu toate că luasem în calcul numeroase posibilități, nici una dintre ele nu îndeplinea cele două cerințe de bază.

Apoi, într-o sîmbătă de octombrie, cînd stăteam așezat la biroul meu cu hîrtiile date deoparte, într-un moment de studiu, gîndire și planificare, am verificat lista de obiective pentru acel an. Le realizasem pe toate, mai puțin unul — cel mai important.

Mai sînt doar două luni, mi-am spus. Există o cale. Deși nu știu care este, știu că o voi găsi. Nu mă gîndisem niciodată că scopul meu nu poate fi atins sau că nu va fi atins pînă la termenul specificat. Există întotdeauna o cale, mi-am spus. La fel ca în alte situații similare, am cerut îndrumarea și ajutorul Puterii Divine.

Peste două zile s-a întîmplat ceva neașteptat. Mă aflam din nou la biroul meu. De data asta, dictam. Telefonul sună pe neașteptate lîngă cotul meu. Am ridicat receptorul și o voce spuse: „Bună, Clem. Joe Gibson la telefon." A fost o convorbire scurtă, pe care n-o voi uita niciodată. Joe vorbea repede:

„Cred că te-ar interesa să afli că Commercial Credit Company din Baltimore va lichida probabil firma Pennsylvania Casualty, din cauza pierderilor uriașe ale acesteia. Bi-

neînţeles, ştii că aceasta este proprietatea firmei Commercial Credit. Joia viitoare la Baltimore va fi o întrunire a consiliului de directori. Toate contractele din Pennsylvania ale companiei sînt deja reasigurate de alte două firme de asigurări din cadrul Commercial Credit. Vicepreşedintele executiv al acesteia este E. H. Warheim."

I-am mulţumit călduros lui Joe Gibson, i-am mai pus una sau două întrebări, apoi am închis telefonul. După cîteva momente de gîndire, mi-a venit ideea că dacă aş putea concepe un plan prin care Commercial Credit Company să-şi îndeplinească planul mai repede şi cu mai multă siguranţă decît în condiţiile date, n-ar fi dificil să-l conving pe director să-mi accepte planul.

Nu-l cunoşteam pe dl Warheim, prin urmare ezitam să îl sun, dar simţeam că viteza este esenţială. În plus, cunoşteam două formule de automotivare care m-au obligat să trec la acţiune.

Cînd nu ai nimic de pierdut dacă încerci şi totul de cîştigat dacă reuşeşti, trebuie să încerci cu orice preţ. Acţionează acum!

Fără să mai ezit nici o clipă, am ridicat receptorul şi am format numărul dlui E. H. Warheim din Baltimore. „Dle Warheim, am început eu, cu un zîmbet în voce, am veşti bune pentru dvs.!"

Apoi m-am prezentat şi i-am explicat că auzisem despre măsurile ce urmau să fie luate cu privire la Pennsylvania Casualty Company şi că m-am gîndit că l-aş putea ajuta să-şi atingă obiectivele mai repede. Chiar atunci am fixat o întîlnire cu dl Warheim şi asociaţii lui, pentru a doua zi la ora 14.00, la Baltimore.

A doua zi la ora 14.00, eu şi cu W. Russell Arrington, avocatul meu, ne-am întîlnit cu dl Warheim şi asociaţii lui.

Pennsylvania Casualty Company îndeplinea cerinţele mele. Conform statutului, putea funcţiona în 35 de state. Nu avea o asigurare in curs, deoarece fusese deja reasigurată de alte companii Prin această vînzare, Commercial Credit şi-a îndeplinit obiectivele rapid şi în siguranţă. În plus, au primit de la mine 25 000 de dolari pentru contract.

Acum, compania deține active în valoare de 1 600 000 de dolari: acțiuni negociabile și numerar. Cum am obținut cei 1 600 000 de dolari? Am folosit BA. Iată cum s-a întîmplat: „Cum rămîne cu cei 1 600 000 de dolari în active?", m-a întrebat dl Warheim.

Eram pregătit pentru această întrebare și am răspuns imediat: „Commercial Credit împrumută bani. Pur și simplu voi împrumuta de la dvs. cei 1 600000 de dolari."

Am rîs cu toții, apoi am continuat: *„Aveți totul de cîștigat și nimic de pierdut*. Împrumutul va fi garantat cu tot ceea ce am, plus firma de 1 600 000 de dolari pe care o cumpăr acum.

În afară de asta, dvs. împrumutați bani. Puteți avea o garanție mai bună decît firma pe care mi-o vindeți? În plus, veți primi dobîndă pe împrumut.

Cel mai important pentru dvs. este că în acest fel vă veți rezolva problema rapid și în siguranță."

Cînd am făcut o pauză, dl Warheim a pus o altă întrebare importantă: „Cum veți restitui împrumutul?"

Mă pregătisem și pentru această întrebare. Răspunsul meu a fost: „Vă restitui întreaga sumă în 60 de zile.

Știți, nu am nevoie de mai mult de o jumătate de milion de dolari ca să conduc o firmă de asigurări de accidente și de sănătate în cele 35 de state în care are dreptul să funcționeze.

Cum eu voi fi unicul proprietar, tot ce am de făcut este să reduc capitalul și surplusul firmei de la 1 600 000 de dolari la 500 000 de dolari, pe care-i pot folosi pentru a vă restitui împrumutul.

Știm amîndoi că un om de afaceri se confruntă cu chestiunea impozitelor pe profit la orice tranzacție care implică venituri sau cheltuieli. Dar pentru această tranzacție nu se va percepe nici un impozit, pentru simplul fapt că Compania de Asigurări Pennslyvania nu are profituri, deci nici o parte din banii pe care-i voi primi la reducerea capitalului nu vor proveni din profit."

Apoi mi s-a pus o altă întrebare: „Și ce planuri aveți pentru restul de jumătate de milion de dolari?"

Eram din nou pregătit să răspund și am spus: „Foarte simplu. Activele firmei Pennslyvania Casualtyconstau numai din numerar, obligațiuni guvernamentale și acțiuni de înaltă clasă. Pot împrumuta această sumă de la băncile cu care am mai făcut afaceri, susținîndu-mi interesul față de Pennsylvania Casualty Company cu celelalte active ale mele ca garanții suplimentare pentru împrumut."
Cînd dl Arrington și cu mine am părăsit biroul Commercial Credit Company, la ora cinci după-amiaza, tîrgul era încheiat.

Am relatat în detaliu această experiență ca să ilustrăm etapele necesare pentru a vă atinge obiectivele folosind BA Dacă reveniți la Capitolul 11, intitulat „Există vreo scurtătură către cetatea bogăției?", veți vedea că în cazul de față s-au aplicat principiile pe care le-am menționat acolo.

Această povestire ne arată felul în care BA pot ajuta o persoană, dar uneori creditul poate fi periculos.

Atenție — creditele pot fi dăunătoare. Pînă acum am vorbit despre avantajele uilizării unui credit. Am vorbit despre obiceiul de a împrumuta bani în scopul de a face bani. Asta înseamnă capitalism. Și este un lucru bun.

Dar un lucru bun poate fi periculos pentru o persoană cu o atitudine mentală negativă. Creditele nu fac excepție. Iar din cauza unui credit, o persoană onestă poate deveni necinstită. A abuza de credite reprezintă una dintre principalele surse de îngrijorare, frustrare, nefericire și necinste.

Acum vorbim despre creditele acordate în mod voluntar de către un creditor. El îi oferă un credit unei persoane pe care o consideră demnă de încredere, pe care știe că se poate baza. Cel care înșeală această încredere este un om necinstit. Este o persoană care va împrumuta bani sau va cumpăra mărfuri *fără intenția* de a achita plățile convenite sau de a restitui împrumutul

De asemenea, o persoană onestă poate deveni necinstită atunci cînd neglijează să restituie împrumuturile pe care le face ori să plătească mărfurile pe care le cumpără, chiar dacă situatia îl împiedică să facă o plată la data cuvenită.

Omul aflat sub influența părții AMP a talismanului *va avea curajul să înfrunte adevărul*. Va avea curajul să-și anunțe creditorii cît mai devreme posibil cînd împrejurările îl împiedică să facă o plată. Apoi va încheia cu creditorii o înțelegere satisfăcătoare pentru ambele părți. Mai presus de toate, *va face sacrificii pînă cînd își va achita întreaga datorie*.

Omul cinstit, cu bun-simț, nu abuzează de privilegiile pe care i le oferă creditul.

Omul cinstit, dar *lipsit de bun-simț*, va împrumuta sau cumpăra pe credit în mod nelimitat. Și pentru că nu va găsi nici o metodă de a-și plăti creditorii, partea AMN a talismanului va exercita asupra lui o influență atît de puternică, încît e posibil să devină necinstit. Poate va crede că se află într-o situație fără ieșire și că nu e nimic de făcut. Își dă seama că nu va fi băgat la pușcărie pentru faptul că deține bani împrumutați. Deși crede că nu va fi pedepsit, grijile, temerile și frustrările lui sînt o adevărată pedeapsă.

Și va rămîne necinstit pînă cînd va ajunge sub influența părții AMP a talismanului — o influență suficient de puternică pentru a-l determina să-și achite toate datoriile.

Abuzarea de avantajele creditelor a provocat literalmente maladii fizice, mentale și morale. Amintiți-vă secțiunea *Nevoia, AMN și fărădelegea* din Capitolul 3, intitulat „Înlăturați pînzele de păianjen care vă întunecă gîndirea."

Atenție — **BA și ciclurile**. Pe cînd era un tînăr vînzător, la începutul anului 1928, W. Clement Stone a vizitat un funcționar de la Continental Illinois National Bank and Trust Company din Chicago. Bancherul vorbea cu un client sau un prieten. În timp ce tînărul vînzător aștepta, l-a auzit spunînd: „Piața nu poate continua să crească la nesfîrșit. O să-mi vînd acțiunile."

Anul următor, cînd piața de acțiuni s-a prăbușit, unii dintre cei mai ageri investitori din țară au pierdut averi întregi — chiar dacă erau persoane oneste și prudente. Își cîștigaseră averea prin BA. Cînd valoarea acțiunilor pe care le dețineau a crescut, au împrumutat și mai mulți bani ca să cumpere și mai multe asigurări, terenuri sau alte active.

Cînd valoarea pe piață a asigurărilor a scăzut, au fost incapabili să-și plătească împrumuturile.

Ciclurile se repetă cu regularitate. Așadar, în prima jumătate a anilor 1970, mii de persoane oneste și prudente și-au pierdut averile, pentru că nu și-au achitat împrumuturile la timp vînzînd o parte din asigurări — sau au continuat să se afunde în datorii pentru a face achiziții suplimentare. Cînd folosiți BA, aveți grijă să calculați cum veți restitui banii individului sau instituției care vi i-a împrumutat.

Important: dacă v-ați pierdut averea, parțial sau în întregime, amintiți-vă că ciclurile se repetă. Nu ezitați să o luați de la început la momentul potrivit. Multe persone care astăzi sînt bogate și-au pierdut averea la un moment dat. Dar pentru că nu și-au pierdut AMP, au avut curajul să învețe din propria experiență și, prin urmare, au dobîndit averi și mai mari.

Dacă vreți să aflați mai multe despre cicluri, consultați cartea *Cycles — The Mysterious Forces That Trigger Events* (*Ciclurile — forțele misterioase care declanșează evenimente*) de Edward R. Dewey și Og Mandino. E posibil să vi se pară extrem de profitabilă.

În afaceri, combinația cîștigătoare are un număr foarte mic de cifre, dar dacă una sau mai multe lipsesc, nu veți reuși pînă cînd nu le veți găsi.

Banii altora au fost metoda prin care oameni săraci, dar cinstiți au ajuns bogați. Banii sau creditele reprezintă un număr important în combinația ce asigură succesul în afaceri.

Numărul lipsă. Un tînăr director de vînzări, ale cărui venituri anuale se ridică la peste 35 000 de dolari, a scris următoarele:

„Am un sentiment: acel sentiment pe care l-ar avea cineva care stă în fața unui seif ce conține toată bogăția, toată fericirea și tot succesul din lume și are toate numerele cifrului — *mai puțin unul*. Un singur număr! Dacă l-ar avea, ar putea deschide ușa."

Deseori, diferența dintre sărăcie și bogăție constă în faptul că am folosit toate principiile din formulă, mai puțin unul. Acel număr lipsă este totul!

Acest lucru poate fi ilustrat prin experiența unui alt om care a cunoscut succesul vînzînd cosmetice pentru un producător, apoi a început să facă afaceri pe cont propriu.

În propria lui afacere, Leonard Lavin, la fel ca orice persoană care o ia de la zero, s-a confruntat cu probleme. După cum veți vedea mai tîrziu, asta a fost bine. A fost bine pentru că a trebuit să studieze, să se gîndească, să facă planuri și să muncească din greu pentru a găsi o soluție la fiecare problemă.

El și cu Bernice, soția lui, formau o alianță perfectă. Și munceau împreună într-o armonie desăvîrșită. Au fabricat un produs cosmetic și au lucrat ca distribuitori pentru alte companii. Dar nu aveau capital, așa că a trebuit să facă totul pe cont propriu.

Pe măsură ce afacerea a crescut, Bernice a devenit expertă în *secretariat și achiziții* și un excelent *administrator*. Leonard a devenit un *director de vînzări* foarte bun și un *director de producție* eficient. Iar după ce firma lor a progresat, au fost suficient de înțelepți să folosească serviciile unui *avocat* cu bun-simț — tipul de om care face ce trebuie făcut. De asemenea, au beneficiat de serviciile unui expert în *contabilitate și impozite*.

Pentru *a face o avere*, e nevoie să *fabrici* sau să *vinzi* un produs ori un serviciu (de preferință, un lucru de strictă necesitate la un preț redus) care se cere în mod *repetat*. Ei le-au făcut pe amîndouă.

Fiecare dolar pe care l-ar fi putut cheltui era reinvestit în afacere. Nevoia i-a motivat să studieze, să gîndească și să facă planuri, să obțină cu un dolar ceea ce în mod normal ar fi necesitat mult mai mult, să folosească la maximum fiecare oră de muncă și să înlăture risipa.

Lună de lună, vînzările lor creșteau, pentru că Leonard se zbătea să depășească toate recordurile de vînzări anterioare. A devenit cunoscut în domeniu ca un om care își cunoaște afacerea. Pentru multe persoane, și-a cîștigat faima de om care a învățat *să facă eforturi în plus*.

În două situații, eforturile suplimentare i-au schimbat în întregime cursul carierei.

În prima situaţie, bancherul lui l-a prezentat la trei dintre clienţii băncii care făcuseră o investiţie într-o firmă de cosmetice. Aveau nevoie de sfatul autorizat al cuiva *cu bun-simţ*. Iar Leonard şi-a făcut timp să-i ajute.

Leonard a făcut un efort suplimentar pentru a ajuta un cumpărător dintr-o farmacie din Los Angeles. Apoi, într-o zi, cumpărătorul şi-a arătat aprecierea, informîndu-l pe Leonard, în mod confidenţial, că firma care fabrica VO-5, un produs de calitate pentru întreţinerea părului, era de vînzare.

Leonard s-a simţit cuprins de entuziasm. Iată o firmă cu o vechime de 15 ani, cu un produs de calitate, care se plafonase. El ştia, din experienţa lui cu cosmeticele şi din studiul ciclurilor şi al tendinţelor, că firma lui avea nevoie de un suflu nou, de o nouă activitate.

A acţionat conform formulei de pornire *Acţionează acum!* De fapt, s-a întîlnit cu proprietarul chiar în acea seară. De obicei, într-o tranzacţie ca aceasta, în care cumpărătorul şi vînzătorul nu se cunosc, e nevoie de săptămîni întregi sau chiar de luni de negocieri înainte ca cei doi să se întîlnească. Unele calităţi ale cumpărătorului sau ale vînzătorului, cum sînt o personalitate plăcută şi bunul-simţ, elimină deseori întîrzierile inutile. Datorită *personalităţii plăcute* a lui Leonardo şi *bunului-simţ* de care a dat dovadă, proprietarul a fost de acord să vîndă firma contra sumei de 400 000 de dolari, chiar de la prima întîlnire.

E adevărat că Leonard o ducea bine, dar e la fel de adevărat că fiecare dolar pe care-l cîştiga îl reinvestea în afacere. De unde să ia 400 000 de dolari?

În seara aceea, în camera lui de la hotel, şi-a dat seama că avea toate cifrele combinaţiei care-i putea aduce bogăţie, mai puţin una. Una singură — banii.

În dimineaţa următoare, cînd s-a trezit, a avut o strălucire de inspiraţie. A acţionat din nou după formula *Acţionează acum!* L-a sunat pe unul dintre cei trei oameni cărora le fusese prezentat de bancherul său. Îi ajutase, iar ei, avînd mai multă experienţă financiară decît el, ar fi fost în măsură să-i dea un sfat potrivit. Cum investiseră într-o altă firmă de cosmetice, ar fi putut investi şi în firma lui. Şi au făcut-o.

Cei trei erau investitori cu experiență, prin urmare, au folosit o formulă de investiții care i-a impus lui Leonardo următoarele: (a) să-și consolideze toate operațiile; (b) să-și dedice toate eforturile unei singure corporații; (c) să plătească împrumutul în rate trimestriale, pe o perioadă de cinci ani; (d) să plătească dobînda recalculată a împrumutului; (e) să le ofere 25% din acțiunile corporației pentru riscul pe care și-l asumau investind în firma lui.

Leonard a fost de acord. A văzut ce valoare are faptul de a folosi banii altora. Și cei trei oameni au folosit banii altora Au împrumutat cei 400 000 de dolari de la băncile lor.

Numărul lipsă: Leonad și Bernice l-au obținut! Au muncit mult. Și-au dedicat întreaga viață afacerii. Au privit-o ca pe un joc captivant.

Nu peste multă vreme, produsul VO-5 era folosit în aproape toate colțurile Statelor Unite și în numeroase țări străine.

Pentru un producător de cosmetice, decembrie este de obicei luna cea mai proastă. Dar în luna decembrie, la un an și jumătate după ce Leonard și Bernice preluaseră VO-5 și un alt produs — *Rinse Away*, fabrica lor a înregistrat un rulaj de peste 870 000 de dolari. Era suma primită pe produsele VO-5 și *Rinse Away* la un loc, în cursul ultimilor ani petrecuți la vechea firmă.

Bernice și Leonard au găsit numărul lipsă. Cu ajutorul lui, au descoperit combinația pentru cheia cetății bogăției. La numai trei ani după achiziția produsului VO-5, acțiunile firmei lor valorau peste un milion de dolari.

Numerele din combinația cîștigătoare a lui Leonard Lavin au fost următoarele:

Nr. 1: Un produs sau un serviciu consumabil.
Nr. 2: O firmă care cîștiga bani dintr-un singur produs sau nume de marcă, dar care stagna.
Nr. 3: Un director de producție cu experiență, care să conducă fabrica într-un mod cît mai eficient.
Nr. 4: Un director de vînzări cu experiență, care să sporească vînzările în mod constant (pentru a aduce profit

companiei), folosind o formulă verificată a succesului și căutînd totodată noi metode de vînzare.

Nr. 5: Un bun administrator înzestrat cu o AMP.

Nr. 6: Un expert contabil care înțelege calculul costurilor și legea impozitului pe venit.

Nr. 7: Un avocat bun, înzestrat cu bun-simț și AMP, care face ce trebuie făcut.

Nr. 8: Un capital sau un credit suficient pentru a conduce afacerea și a o extinde la momentul potrivit.

Și dvs. puteți folosi BA pentru „Afaceri? E foarte simplu. Sînt banii altora."

Dacă decideți să învățați principiile din acest capitol și cele din Capitolul 12, intitulat „Atrageți bogăția — nu o respingeți", la fel ca Leonard și Bernice Lavin, puteți găsi numerele lipsă pentru a deschide poarta cetății bogăției.

Dar pentru a fi sănătos și fericit, trebuie să găsiți satisfacție în slujba dvs. Citind următorul capitol, veți afla cum.

Călăuza nr. 13

GÎNDURI PENTRU REFLECȚIE

1. „Afaceri? E foarte simplu. Sînt banii altora!"
2. BA: banii altora reprezintă o metodă de a vă îmbogăți.
3. Premisa nescrisă aflată la baza conceptului „BA" este: acționați pe baza celor mai înalte standarde etice de integritate, onoare, onestitate, loialitate, consens și a Regulii de Aur.
4. Omul necinstit nu are dreptul la credit.
5. Bancherul dvs. vă este prieten.
6. Cînd nu aveți nimic de pierdut dacă încercați și foarte mult de cîștigat dacă reușiți, încercați cu orice preț!
7. Cînd vreți să încheiați o înțelegere cu cineva, alcătuiți-vă un plan care lui îi va da ceea ce își dorește, iar prin asta dvs. veți obține ceea ce doriți. O înțelegere bună este reciproc avantajoasă.

8. Folosit fără discriminare, creditul poate dăuna. A abuza de credit duce la frustrări, mizerie și necinste.

9. Pentru a afla combinația cîștigătoare care va deschide poarta succesului, trebuie să știți toate cifrele. O singură cifră lipsă vă poate împiedica să vă atingeți scopul.

10. Și dvs. puteți să găsiți cifrele lipsă și să deschideți poarta cetății bogăției.

11. Învățați despre cicluri pentru a ști cînd e momentul potrivit să vă extindeți și cînd trebuie să returnați împrumuturi.

SĂ AVEȚI CURAJUL
SĂ ÎNFRUNTAȚI ADEVĂRUL!

14

Cum să găsiți satisfacție în slujba dvs.

Indiferent ce slujbă aveți — patron sau angajat, director de fabrică sau simplu muncitor, medic sau asistentă, avocat sau secretar, profesor sau elev, casnică sau fată în casă — sînteți dator față de dvs. înșivă să găsiți satisfacție în ceea ce faceți.

Știți că este posibil. Satisfacția este o atitudine mentală. Propria dvs. atitudine mentală este singurul lucru pe care-l puteți controla în întregime. Puteți alege să găsiți satisfacție în slujba dvs. și să descoperiți o metodă de a o face.

Aveți mai multe șanse să fiți mulțumit de slujba dvs. dacă aceasta vi se potrivește — ceva pentru care aveți o aptitudine sau o înclinație înnăscută. Cînd vă apucați de ceva pentru care nu aveți o înclinație firească, s-ar putea să apară conflicte mentale și emoționale sau frustrări. Însă puteți neutraliza și chiar depăși aceste situații neplăcute dacă folosiți AMP și dacă sînteți motivat să dobîndiți experiență pentru a deveni eficient în ceea ce faceți.

Jerry Asam are o AMP. Și îi place ceea ce face. Munca lui îi aduce satisfacție.

Cine este Jerry Asam? Ce face el?

Jerry este un urmaș al regilor din Hawaii. Slujba la care ține atît de mult este aceea de director de vînzări pentru biroul din Hawaii al unei mari organizații.

Lui Jerry îi place munca pe care o face, pentru că o cunoaște foarte bine și este foarte eficient. Prin urmare, totul este foarte natural. Dar chiar și în aceste condiții, sînt zile în care situația e departe de a fi roz. Cînd muncești în vînzări, asemenea zile te pot da peste cap, dacă nu studiezi, nu gîndești și nu faci planuri ca să rezolvi dificultățile și să-ți păstrezi o ati-

tudine mentală pozitivă. Prin urmare, Jerry citește cărți motivaționale și de dezvoltare personală.

Din aceste cărți, Jerry a învățat trei lucruri importante:

1. Îți poți controla atitudinea mentală folosind formule de automotivare.
2. Dacă îți stabilești un scop, sînt mai multe șanse să recunoști lucrurile care te pot ajuta să-l îndeplinești decît dacă rătăcești fără țintă. Și cu cît îți propui un obiectiv mai măreț, cu atît vei realiza mai multe cu ajutorul AMP.
3. Pentru a reuși în ceea ce faci, trebuie să cunoști regulile și să știi să le aplici. Trebuie să dedici timp în mod regulat gîndirii constructive, studiului, învățării și planificării.

Jerry credea în aceste lecții. A trecut la acțiune. Le-a pus în practică. A studiat manualele de vînzări ale firmei la care lucra și a aplicat cele învățate în munca lui de agent. Și-a stabilit scopuri — niște scopuri înalte — și le-a îndeplinit. Iar în fieare dimineață și-a spus: „Sînt sănătos! Sînt fericit! Mă simt extraordinar!" Prin urmare, a fost sănătos, fericit și s-a simțit extraordinar. Iar rezultatele au fost și ele extraordinare!

Cînd Jerry a simțit că este suficient de versat în vînzări, a adunat în jurul lui un grup de vînzători și i-a învățat lecțiile pe care le învățase el. I-a instruit în cele mai recente și cele mai bune metode de vînzări, prezentate în manualele firmei sale. S-a dus cu ei pe teren și le-a demonstrat cît este de ușor să vinzi dacă folosești metodele potrivite, dacă ai un plan și abordezi fiecare zi cu o atitudine mentală pozitivă. I-a învățat să-și propună obiective înalte și să le atingă cu ajutorul AMP.

În fiecare dimineață, toți cei din grupul lui Jerry se întîlnesc și recită la unison, cu entuziasm: „Sînt sănătos! Sînt fericit! Mă simt extraordinar!" Apoi rîd împreună, își urează unul altuia baftă și fiecare pleacă pe drumul lui ca să-și facă planul de vînzări pe ziua respectivă. Fiecare om își stabilește un scop atît de înalt, încît vînzătorii mai vechi, cu mai multă experiență și managerii de vînzări din zonă rămîn cu gura căscată.

La sfîrșit de săptămînă, fiecare vînzător vine cu un raport de vînzări care aduce un zîmbet larg pe buzele președintelui și ale directorului de vînzări din organizația lui Jerry.

Credeți că Jerry și oamenii din subordinea lui sînt fericiți și satisfăcuți de slujba lor? Nici nu mai încape îndoială! Și iată cîteva dintre motivele pentru care sînt fericiți:

1. Au studiat bine ce au de făcut; cunosc și înțeleg atît de bine regulile și tehnicile precum și modul de aplicare a acestora, încît fac totul cu foarte multă naturalețe.
2. Își stabilesc scopuri în mod regulat și au încredere în faptul că le vor îndeplini. Ei știu că tot ceea ce mintea omenească poate concepe și poate crede se poate realiza cu ajutorul unei AMP.
3. Își păstrează tot timpul o atitudine mentală pozitivă, folosind formule de automotivare.
4. Se bucură de satisfacția pe care le-o oferă o treabă bine făcută.

„Sînt sănătos! Sînt fericit! Mă simt extraordinar!" Un alt tînăr vînzător din aceeași organizație a învățat să-și controleze atitudinea mentală folosind formula de automotivare a lui Jerry Asam. Era un student de 18 ani care în timpul vacanței de vară vindea asigurări în firme și magazine, mergînd din ușă-n ușă. Iată cîteva dintre lucrurile pe care le-a învățat în cursul celor două săptămîni de instruire teoretică:

1. Obiceiurile pe care și le formează un vînzător în primele două săptămîni după ce termină școala de vînzări îl vor urmări pe tot parcursul carierei.
2. Cînd îți propui un obiectiv de vînzări, continuă să încerci pînă cînd îl atingi.
3. Ține**ște sus.**
4. În momentele dificile, folosește formule de automotivare ca: *Sînt sănătos! Sînt fericit! Mă simt extraordinar!* pentru a te motiva să treci la acțiune în direcția dorită.

După cîteva săptămîni de vînzări, și-a propus să realizeze un anumit obiectiv. Țelul lui era să cîștige un premiu. Pentru a-l primi, trebuia să încheie cel puțin 100 de vînzări într-o săptămînă.

Pînă vineri seara în săptămîna aceea, reușise să facă 80 de vînzări — cu 20 mai puțin decît obiectivul propus. Tînărul vînzător era ferm hotărît că nimic nu-l va împiedica să-și

atingă scopul. Credea cu tărie în ceea ce fusese învățat: *Tot ceea ce mintea omenească poate concepe și poate crede se poate realiza cu o AMP.* Deși ceilalți vînzători din grupul lui și-au încheiat săptămîna de lucru vineri seara, sîmbătă dimineața devreme el era din nou pe teren.

Pînă la 3 după-amiaza, nu făcuse nici o vînzare. Fusese învățat că vînzările depind de atitudinea vînzătorului, nu de posibilul client.

Și-a amintit formula de automotivare a lui Jerry Asam și a repetat de cinci ori cu entuziasm: *Sînt sănătos! Sînt fericit! Mă simt extraordinar!*

Pînă la 5 după-amiaza, făcuse trei vînzări. Mai avea doar 17. Și-a amintit că *Succesul îl dobîndesc aceia care încearcă și îl mențin aceia care continuă să încerce cu o AMP!* Și-a repetat din nou, de mai multe ori, cu entuziasm, *Sînt sănătos! Sînt fericit! Mă simt extraordinar!* Pe la 11 noaptea, era obosit — dar fericit! Tocmai încheiase cea de-a 20-a vînzare! Își atinsese obiectivul! Cîștigase premiul și învățase că eșecul poate fi transformat în succes atunci cînd continui să încerci.

Atitudinea mentală este cea care schimbă lucrurile. Așadar, atitudinea mentală a fost ceea ce i-a motivat pe Jerry Asam și pe vînzătorii din echipa lui să găsească satisfacție în munca lor. Atitudinea mentală pozitivă l-a ajutat pe tînărul student să cîștige premiul și să obțină satisfacția dorită.

Priviți în jurul dvs. Observați-i pe cei cărora le place ceea ce fac și pe aceia cărora nu le place. Care este diferența dintre ei? Persoanele fericite, mulțumite își controlează atitudinea mentală. Abordează situația în care se găsesc în mod pozitiv. Caută ceea ce este bun și, cînd ceva nu merge bine, încearcă mai întîi să devină ei înșiși mai buni. Încearcă să învețe mai multe despre munca lor, pentru a deveni mai pricepuți și pentru ca atît ei, cît și șefii lor să fie mulțumiți.

Persoanele nefericite însă își păstrează cu strășnicie AMN. Este ca și cum ar vrea să fie nefericite. Caută mereu motive de nemulțumire: orele de lucru sînt prea lungi; orele de pauză sînt prea scurte; șeful este prea arțăgos; firma nu le dă suficiente zile libere sau bonusurile potrivite. Sau se plîng pînă și de lucruri irelevante, cum ar fi: Susie poartă aceeași rochie în

fiecare zi; John bibliotecarul nu scrie destul de citeț și așa mai departe. Orice, numai să fie nefericiți. Și reușesc foarte bine. Sînt, cu siguranță, oameni nefericiți — atît la slujbă, cît și în orice altceva. AMN îi stăpînește în întregime.

Acest lucru este valabil pentru orice fel de muncă. Dacă vreți să fiți fericit și satisfăcut, este posibil: vă controlați atitudinea mentală și întoarceți talismanul cu partea AMP în sus; căutați căi și mijloace de a crea fericire.

Dacă puteți găsi fericire și entuziasm în situația de la lucru, contribuția dvs. va fi greu de egalat. Vă veți simți foarte bine, iar satisfacția de la slujbă se va măsura în zîmbete — și totodată în productivitate.

Un obiectiv bine definit i-a trezit entuziasmul. La unul dintre cursurile noastre, tocmai vorbeam despre principiul de a găsi entuziasm în muncă, cînd o tînără doamnă din spatele sălii a ridicat mîna. S-a ridicat în picioare și a spus:

„Am venit aici cu soțul meu. Ceea ce spuneți dvs. poate fi valabil pentru un bărbat care muncește, dar nu și pentru o soție casnică. Voi, bărbații, vă confruntați în fiecare zi cu provocări noi și incitante. Dar cu munca de-acasă e altă poveste. Toate afurisitele astea de treburi casnice sînt îngrozitor de plicticoase."

A fost o adevărată provocare pentru noi: există o mulțime de oameni ale căror slujbe „sînt îngrozitor de plicticoase" Dacă am putea găsi o cale de a o ajuta pe această tînără doamnă, poate i-am putea ajuta și pe alții, care considerau că munca lor e o activitate de rutină. Am întrebat-o de ce munca ei de acasă era atît de „plicticoasă" și a reieșit că abia reușea să strîngă paturile și ele erau din nou răvășite, că abia spăla farfuriile și iar erau murdare, abia spăla podeaua și era din nou plină de noroi. „Parcă ai curăța toate lucrurile numai ca să fie murdărite din nou", spuse ea.

„Pare să fie foarte frustrant, căzu de acord instructorul Există și femei cărora le place să facă treabă acasă?"

„Păi, da, cred că există", spuse ea.

„Oare ce anume din munca lor le trezește interesul și entuziasmul?"

După un moment de gîndire, tînăra femeie răspunse:

„Poate e vorba de atitudinea lor. Poate ele nu consideră că munca lor le limitează; poate văd ceva dincolo de rutină."

Aceasta a fost cheia problemei. Unul dintre secretele satisfacției la slujbă este acela de a fi capabil „să vezi dincolo de rutină". Este acela de a ști că munca ta *are un rost*. Acest lucru e adevărat indiferent dacă sînteți casnică sau funcționar, lucrător la benzinărie sau președintele unei mari corporații. Veți găsi satisfacție în corvezile zilnice numai atunci cînd le veți privi ca pe treptele unei scări. Fiecare corvoadă este o treaptă care vă conduce în direcția aleasă.

Folosiți teoria treptelor. Pentru tînăra femeie, soluția a fost să găsească un scop pe care voia cu adevărat să-l atingă și să găsească un mijloc prin care treburile ei de fiecare zi să o conducă spre atingerea acelui scop. Ne-a împărtășit că voise dintotdeauna să meargă cu familia într-o excursie în jurul lumii.

„Foarte bine, a spus instructorul. Deci acesta va fi obiectivul. Acum stabilește-ți un termen. Cînd vrei să mergi în excursie?"

„Cînd copilul va avea 12 ani, spuse ea. Asta înseamnă peste șase ani."

„Să vedem. Va fi ceva de muncă. În primul rînd, vei avea nevoie de bani. Soțul tău va trebui să-și ia vacanță un an de zile. Trebuie să planifici un itinerariu. Va fi bine să studiezi puțin țările pe care le vei vizita. Crezi că poți găsi o metodă prin care făcutul paturilor, spălatul vaselor, frecatul podelelor și gătitul să devină trepte către scopul tău?"

Peste cîteva luni, tînăra din povestire veni să ne vadă. Din clipa în care intră în cameră, am observat că era o femeie mîndră de ceea ce realizase.

„E uluitor, ne-a spus ea, cît de bine a funcționat ideea asta cu treptele! Se potrivește la tot ceea ce fac. Atunci cînd fac curățenie, mă gîndesc și fac planuri. Cînd merg la cumpărături, e o ocazie minunată ca să-mi extind orizontul: cumpăr intenționat mîncăruri din alte țări, pe care le vom mînca în călătoria noastră. Iar în timpul mesei sînt profesor. Dacă mîncăm tăiței cu ou chinezești, citesc tot ce pot despre China și chinezi, iar la cină le povestesc celorlalți despre asta.

Nici una dintre treburile mele nu mi se mai pare plicticoasă. Şi ştiu că nici n-o să mai fie, datorită *teoriei treptelor*!"

Aşadar, indiferent cît de plictisitoare sau de obositoare este slujba dvs., dacă ea vă conduce către un scop, vă poate aduce satisfacţii. Este o situaţie cu care se confruntă multe persoane, din cele mai diverse profesii. De exemplu, un tînăr vrea să devină medic, dar mai întîi trebuie să termine şcoala. Slujba pe care o va avea depinde de numeroşi factori, cum ar fi orele de lucru, locul, salariul şi aşa mai departe. Nu prea va avea de-a face cu aptitudinile. Un tînăr inteligent şi ambiţios poate ajunge chelner, spălător de vase sau săpător de şanţuri. Desigur, slujba nu-i oferă nici un stimulent. Este doar un mijloc de a-şi îndeplini un scop. Dar pentru că el ştie că este pe drumul cel bun, merită să îndure toate neplăcerile legate de slujbă pentru a ajunge la rezultatul final.

Însă uneori preţul pe care-l avem de plătit la un loc de muncă este mult prea mare faţă de scopul final. Dacă vă aflaţi în această situaţie, luaţi-vă altă slujbă. Atunci cînd slujba pe care o aveţi vă face nefericit, insatisfacţia se va răspîndi în toate domeniile vieţii dvs.

Dacă slujba merită preţul, dar dvs. sînteţi nefericit, încercaţi să transformaţi această stare într-o nemulţumire creativă. Lipsa de satisfacţie poate fi pozitivă sau negativă, în funcţie de împrejurări. Reţineţi: *O atitudine mentală pozitivă este atitudinea potrivită pentru fiecare situaţie.*

Fiţi nemulţumit în mod creativ! Charles Becker, fostul preşedinte al companiei Franklin Life Insurance, afirmă: „Vă îndemn să fiţi nemulţumit. Nu este vorba de nemulţumirea care produce supărare, ci de acea «nemulţumire divină» care în toată istoria lumii a fost sursa progresului şi a reformei. Sper să nu fiţi niciodată satisfăcut. Sper să simţiţi tot timpul nevoia de a deveni mai bun şi de a vă perfecţiona, nu numai pe dvs., ci şi lumea din jur."

Nemulţumirea creativă poate motiva o persoană să parcurgă drumul de la păcat la virtute, de la eşec la succes, de la sărăcie la bogăţie, de la înfrîngere la victorie, de la supărare la fericire.

Ce faceți atunci cînd comiteți o greșeală, cînd lucrurile nu merg cum trebuie, cînd aveți neînțelegeri cu ceilalți, cînd aveți o nereușită, cînd totul pare să meargă pe dos, cînd nu mai știți încotro să vă îndreptați, cînd nu găsiți nici o soluție satisfăcătoare la problema dvs.?

Nu faceți nimic și vă lăsați copleșit de înfrîngere? Abandonați? Vă speriați? Fugiți?

Sau vă transformați supărarea într-o nemulțumire creativă? Transformați dezavantajele în avantaje? Decideți ceea ce vreți? Folosiți principiile credinței, ale gîndirii și ale acțiunii pozitive, știind că puteți obține rezultatele dorite și că le veți obține?

Napoleon Hill spune că *fiecare obstacol poartă în el sămînța unei binefaceri pe măsură*. Nu-i așa că ceea ce în trecut părea un obstacol major sau o experiență nefericită v-a adus în cele din urmă succesul și fericirea pe care nu le-ați fi dobîndit altfel?

Nemulțumirea creativă vă poate motiva să reușiți. Albert Einstein era nemulțumit, pentru că legile lui Newton nu răspundeau tuturor întrebărilor sale. Așadar, a continuat să cerceteze natura și matematicile superioare pînă cînd a creat teoria relativității. .. Iar pe baza acestei teorii s-au descoperit tehnica fisiunii atomice, secretul transformării energiei în materie și a materiei în energie, s-a ajuns la cucerirea spațiului cosmic — și o sumedenie de alte lucruri uluitoare, pe care foarte probabil că nu le-am fi realizat dacă Einstein n-ar fi fost măcinat de acea nemulțumire creativă.

Firește, nu sîntem toți ca Einstein și rezultatele nemulțumirii noastre creative probabil că nu vor schimba lumea. Dar vor schimba lumea *noastră* și ne vor conduce în direcția dorită. Permiteți-ne să vă povestim ce i s-a întîmplat lui Clarence Lantzer cînd a început să fie nemulțumit de slujbă.

A meritat? Clarence Lantzer fusese timp de ani întregi conductor de tramvai la Canton, Ohio. Într-o zi, s-a trezit de dimineață și a decis că nu-i place slujba pe care o avea. Prea făcea tot timpul același lucru. Se săturase pînă peste cap. Cu cît se gîndea mai mult la asta, cu atît se simțea mai nemulțumit. Pur și simplu nu se putea gîndi la nimic altceva. Nemul-

ţumirea lui a devenit aproape o obsesie. Clarence era extrem de nemulţumit.

Dar cînd ai lucrat pentru o firmă atîta vreme, nu pleci pur şi simplu pentru că ai decis că eşti nefericit. Sau cel puţin n-o faci atîta vreme cît nu eşti dispus să mănînci doar pîine goală.

În afară de asta, Clarence urmase cursul „AMP — Ştiinţa Succesului" şi învăţase că cineva poate fi fericit la slujbă dacă doreşte. Trebuia doar să adopte atitudinea potrivită.

Aşadar, Clarence s-a hotărît să analizeze bine situaţia şi să vadă ce e de făcut. „Cum aş putea fi mai fericit la slujbă?" s-a întrebat el.

Şi a găsit un răspuns foarte bun. S-a gîndit că va fi mai fericit dacă îi va face pe alţii fericiţi.

Erau mulţi oameni pe care i-ar fi putut face fericiţi, pentru că în tramvai întîlnea în fiecare zi multe persoane. Întotdeauna îşi făcuse prieteni cu uşurinţă. Aşa că s-a gîndit: „Voi folosi această calitate ca să fac fiecare zi puţin mai luminoasă pentru toată lumea care se urcă la mine în tramvai."

Planul lui Clarence era minunat — au considerat clienţii. Au apreciat imens micile lui gesturi de amabilitate şi saluturile pline de bucurie. Atenţia şi buna lui dispoziţie i-au făcut mai fericiţi atît pe ei, cît şi pe Clarence.

Dar şeful lui a adoptat exact atitudinea opusă. Aşa că l-a chemat pe Clarence şi i-a atras atenţia să termine cu această amabilitate neobişnuită.

Dar Clarence n-a dat atenţie avertismentului. Se simţea foarte bine făcîndu-i pe ceilalţi fericiţi. Iar din punctul lui de vedere şi al clienţilor, se bucura de un succes enorm la slujbă.

Apoi, Clarence a fost concediat!

Aşadar, avea o problemă — şi acesta a fost un lucru bun, cel puţin din punctul de vedere al cursului „AMP — Ştiinţa Succesului". Clarence a decis că poate ar fi mai bine să-i facă o vizită lui Napoleon Hill (care pe vremea aceea locuia în Canton) şi să vadă cum şi de ce problema lui era atît de bună. L-a sunat pe dl Hill şi a aranjat o întîlnire pentru după-amiaza următoare.

„Am citit *De la idee la bani*, dle Hill, şi am fost la cursul «AMP — Ştiinţa Succesului», dar probabil că undeva am gre-

șit." Și i-a povestit lui Napoleon Hll ce i se întîmplase. „Ce să fac acum?", spuse el în încheiere.

Napoleon Hill zîmbi. „Hai să examinăm problema ta, spuse el. Erai nemulțumit de slujba ta. Ai făcut ce era bine. Ai încercat să-ți folosești calitatea cea mai de preț, firea ta amabilă și prietenoasă, ca să faci mai bine ceea ce făceai, ca să dai și să primești mai multă satisfacție. Au apărut probleme, pentru că șeful tău nu avea suficientă imaginație ca să vadă valoarea a ceea ce făceai. Dar asta-i minunat! De ce? Pentru că acum poți să-ți folosești calitățile pentru scopuri și mai înalte."

Iar Napoleon Hill i-a arătat lui Clarence Lantzer că și-ar fi putut folosi mult mai bine calitățile și firea prietenoasă lucrînd ca vînzător decît ca șofer de tramvai. Prin urmare, Clarence a obținut un post de agent de vînzări la firma New York Life Insurance.

Primul candidat pe care l-a sunat Clarence a fost președintele firmei de tramvaie. Clarence și-a folosit din plin farmecul personal asupra acestui domn și a ieșit din biroul lui cu o poliță în valoare de 100 000 de dolari!

Ultima dată cînd Hill s-a întîlnit cu Lantzer, acesta devenise unul dintre oamenii cu cele mai mari realizări din firmă.

Sînteți cumva un șurub pătrat într-o gaură rotundă? Trăsăturile de caracter, aptitudinile și capacitățile care vă fac fericit și realizat într-un anumit mediu pot induce o reacție exact opusă într-un alt domeniu. Aveți tendința de a face bine ceea ce vă place.

„A fi un șurub pătrat într-o gaură rotundă" înseamnă să munciți sau să vă angajați în activități pentru care nu aveți înclinații firești și față de care simțiți o repulsie interioară. Într-o asemenea situație nefericită, puteți să vă schimbați poziția și să vă îndreptați către un mediu care vă atrage mai mult.

Dar poate că nu aveți cum să vă schimbați poziția. În acest caz, puteți face schimbări în mediul înconjurător pentru a-l adapta trăsăturilor dvs. de caracter, aptitudinilor și capacităților dvs. În acest caz, „faceți gaura pătrată". Această soluție vă va ajuta să vă schimbați atitudinea din negativă în pozitivă.

Dacă doriți cu ardoare acest lucru, puteți chiar să neutralizați și să vă schimbați tendințele și obiceiurile, formîndu-vă

altele noi. Dacă sînteți suficient de motivat, puteți să „rotunjiți șurubul." Dar pentru a reuși să vă schimbați tendințele și obiceiurile, pregătiți-vă să înfruntați conflicte mentale și morale. Puteți cîștiga dacă sînteți dispus să plătiți prețul. Poate fi dificil să plătiți fiecare „rată" necesară — mai ales pe primele. Dar după ce ați achitat totul, noile trăsături vor fi cele predominante. Vechile înclinații și obiceiuri vor intra în hibernare. Veți fi fericit, pentru că lucrurile pe care le faceți acum vi se par foarte firești.

Pentru a avea succes, trebuie să vă străduiți din greu să vă mențineți sănătatea fizică, mentală și morală pe timpul acestor bătălii interioare.

În capitolul următor, „Obsesia magnifică", veți vedea cum puteți neutraliza conflictele dvs. psihice.

Călăuza nr. 14

GÎNDURI PENTRU REFLECȚIE

1. Satisfacția este o atitudine mentală.
2. Propria dvs. atitudine mentală este singurul lucru pe care-l puteți controla în întregime.
3. Rețineți: Sînt sănătos! Sînt fericit! Mă simt extraordinar!
4. Cînd vă propuneți un scop, țintiți sus!
5. Învățați regulile și înțelegeți modul în care trebuie aplicate.
6. Stabiliți-vă un obiectiv și continuați să încercați pînă cînd îl atingeți.
7. Căutați să vedeți dincolo de activitățile de rutină. Folosiți teoria treptelor.
8. *Transformați-vă supărarea în nemulțumire creativă.*
9. Ce faceți dacă sînteți un șurub pătrat într-o gaură rotundă?

ÎNFRÎNGEREA POATE FI
O TREAPTĂ CĂTRE SUCCES SAU UN OBSTACOL,
DEPINDE DOAR DE ATITUDINEA DVS.,
CARE POATE FI NEGATIVĂ SAU POZITIVĂ.

15

Obsesia magnifică

Cu ajutorul ideii pe care v-o dezvăluim acum, puteţi dobîndi averi mai mari decît în speranţele dvs. cele mai nebuneşti.

Averea pe care v-o va aduce această idee este o fericire fără seamăn. Pentru că personalitatea dvs. se va dezvolta. Şi vă veţi bucura de o afecţiune şi o dragoste cum nici n-aţi fi visat vreodată.

Acest principiu a fost exprimat într-o manieră dramatică, în repetate rînduri, de către autorul lui, Lloyd C. Douglas. Cînd Douglas s-a retras din activitatea parohială, a trecut la o altă formă de învăţătură: a început să scrie romane. Prin predicile lui, influenţase vieţile a sute de oameni; prin cărţile lui, aceştia au ajuns la cîteva mii, iar prin filmele lui, la milioane. Iar mesajul transmis fiecăruia era, în esenţă, acelaşi. Dar nicăieri n-a fost exprimat atît de clar ca în romanul *The Magnificent Obsession* (*Obsesia magnifică*). Principiul este atît de evident, încît cei care au cea mai mare nevoie de el s-ar putea să nu-l înţeleagă. Iată-l:

Creaţi în dvs. o obsesie — o Obsesie Magnifică — de a-i ajuta pe alţii.

Dăruiţi de la dvs. fără a aştepta o recompensă, o răsplată sau o laudă. Şi mai presus de toate, păstraţi secrete faptele bune.

În acest fel, veţi pune în mişcare forţele unei legi universale. Oricît aţi încerca să refuzaţi recompensele pentru faptele bune, veţi fi răsplătit din plin cu binecuvîntări.

Indiferent cine sînteţi, puteţi avea o Obsesie Magnifică. Orice fiinţă umană îi poate ajuta pe alţii, împărtăşindu-le o parte din sine. Nu trebuie să fiţi bogat sau puternic ca să vă

creaţi o obsesie magnifică. Indiferent cine sînteţi sau ce faceţi, puteţi trezi în sufletul dvs. o dorinţă arzătoare de a le fi de folos celorlalţi.

De exemplu, să vorbim despre păcătosul care avea o obsesie magnifică.

Nu-i veţi şti niciodată numele. Este secret. Cînd a fost rugat să ajute cu o mică donaţie organizaţia The Boys Club of America — al cărei unic scop este acela de a-i ajuta pe copii să-şi formeze caracterul, a refuzat. De fapt, a fost mai mult decît grosolan cu omul care îl vizitase cu această ocazie.

„Ieşi afară! a spus el. M-am săturat ca toată lumea să-mi ceară bani."

În timp ce se îndrepta spre uşă ca să plece, reprezentantul organizaţiei se opri, se întoarse şi se uită cu bunăvoinţă la omul care şedea în spatele biroului. „Poate că nu vrei să dai din ce-i al tău celor aflaţi în nevoie. Dar eu vreau. Îţi dau o parte din ceea ce am — o rugăciune: Dumnezeu să te binecuvînteze." Apoi se întoarse repede şi ieşi.

Vedeţi dvs., într-o străfulgerare de inspiraţie, repezentantul organizaţiei Boys Club îşi amintise că: „...argint şi aur nu am; dar ce am, aceea îţi dau." Iar peste cîteva zile, s-a întîmplat un lucru interesant.

Omul care spusese „Ieşi afară!" bătu la uşa de la biroul reprezentantului şi întrebă: „Pot să intru?" Aducea cu el o parte din ceea ce avea de dăruit: un cec de o jumătate de milion de dolari. Punînd cecul pe birou, spuse: „Îţi dau asta, cu o condiţie: să nu ştie nimeni niciodată că eu am făcut-o."

„De ce nu?" fu întrebat.

„Nu vreau ca băieţii şi fetele să mă ştie ca pe un om bun. Nu sînt un sfînt. Am fost un păcătos."

Iată de ce nu-i veţi şti niciodată numele. Numai reprezentantul Boys Club şi Cel Mai Darnic Dintre Toţi cunosc numele păcătosului ai cărui bani au fost donaţi pentru a-i ajuta pe băieţi şi fete să nu facă relele pe care le făcuse el.

La fel ca reprezentantul organizaţiei Boys Club, poate că nu aveţi bani, dar puteţi dărui altora o părticică din ceea ce aveţi. Aidoma lui, vă puteţi alătura unei cauze însemnate. Atunci cînd daruiţi, şi dvs. o puteţi face cu toată generozitatea.

De multe ori, posesiunile dvs. cele mai de preţ şi forţele dvs. cele mai importante sînt invizibile şi intangibile. Nimeni nu vi le poate lua.

Cu cît dăruiţi mai mult, cu atît veţi primi mai mult.

Dacă vă îndoiţi de asta, puteţi să v-o dovediţi dvs. înşivă dăruind un zîmbet tuturor celor pe care-i întîlniţi, un cuvînt amabil, un răspuns plăcut, un cuvînt de apreciere rostit din inimă, bucurie, încurajare, speranţă, cinste, încredere şi aplauze, gînduri bune, o dovadă de dragoste pentru semenii voştri, fericire, o rugăciune pentru cei lipsiţi de Dumnezeu şi timpul dvs. pentru o cauză însemnată.

Dacă încercaţi să dăruiţi unul dintre lucrurile acestea, vă veţi demonstra dvs. înşivă ceea ce noi am considerat unul dintre principiile cele mai dificil de dovedit acelora care au cea mai mare nevoie de el: cum să vă schimbaţi pe dvs. înşivă. Dacă nu aflaţi acest lucru, nu veţi înţelege că tot ceea ce dăruiţi altora se va înmulţi şi va spori, iar tot ceea ce păstraţi pentru dvs. va scădea şi se va micşora. *Prin urmare, dăruiţi ce este bun în dvs. şi păstraţi tot ce este rău.*

Alăturaţi-vă unei cauze măreţe. Cunoaştem o mamă care şi-a pierdut singurul copil: o fată frumoasă, fericită, aflată la vîrsta adolescenţei, un izvor de fericire şi inspiraţie pentru toţi cei care aveau norocul s-o întîlnească. În încercarea de a domoli suferinţa pe care i-o provocase pierderea ei, această mamă şi-a creat o obsesie dintre cele mai magnifice şi a devenit parte a unei cauze însemnate. În ziua de azi, se numără printre miile de femei americane datorită cărora această lume este un loc mai bun. Cunoscînd munca sa extraordinară şi frumuseţea visului ei, i-am scris şi am rugat-o să ne povestească şi nouă ce anume a ajutat-o să-şi creeze acea Obsesie Magnifică.

„Păstrez încă în amintire cumplita suferinţă de a ne fi pierdut fiica mult iubită. Am conceput-o din dragoste şi am crescut-o cu dragoste; ea întruchipa viitorul şi toate visurile noastre. Atotputernicul ne-a luat singurul copil pe cînd avea 14 ani şi jumătate. Viitorul era pustiu, pentru că lumina vieţii noastre se stinsese. Toate lucrurile pentru care trăisem dispăruseră. Tot ce era dulce devenise amar.

Soţul meu şi cum mine am reacţionat la fel ca toată lumea. Însăşi existenţa noastră se derula sub semnul întrebării rămase în veci fără răspuns: DE CE? Soţul meu s-a pensionat, ne-am vîndut casa şi, căutînd o evadare, am călătorit prin lumea întreagă. Ne-am întors doar atunci cînd am înţeles cruda realitate: că nu putem fugi de tristeţea şi amintirile noastre. Încet, nespus de încet, ne-am dat seama că nu eram singurii care pierduseră ceva. Căutasem mîngîiere şi n-o găsisem, pentru că motivele noastre erau egoiste. Mi-au trebuit luni întregi ca să accept faptul că. toate bucuriile pe care ţi le dăruiesc copiii, sănătatea şi siguranţa sînt daruri de la Cel Atotputernic. Aceste binecuvîntări infinite, pe care noi le luăm pe de-a gata, trebuie apreciate pentru adevărata lor semnificaţie, pentru valoarea lor extraordinară şi nepreţuită.

Cum aş putea cîştiga dreptul de a-mi păstra celelalte binecuvîntări? Cum aş putea să-mi arăt aprecierea şi să-i mulţumesc Cerului pentru dragostea soţului meu, pentru faptul că trăiesc în această ţară extraordinară, pentru prietenii mei şi pentru cele cinci simţuri intacte, pentru toate lucrurile bune care mă înconjoară? Eforturile mele de a mă găsi pe mine însămi începuseră să se îndrepte în direcţia cea bună.

Deşi îmi răpise lucrul cel mai de preţ, Atotputernicul îmi dăruise în schimb capacitatea de a empatiza cu oamenii şi o înţelegere clară a problemelor cu care se confruntă fiecare. Treptat, capacitatea mea de a înţelege pierderea pe care o suferisem şi de a mă adapta a crescut, odată cu străduinţele mele de a-i ajuta pe ceilalţi.

Am căutat să găsesc un sector din viaţa socială care să-mi ofere, în esenţă, şansa de a lăsa ceva omenirii, în locul fiicei mele dragi, iar răspunsul a fost centrul City of Hope.

Acum, pe măsură ce trece timpul, încep să-mi recîştig pacea minţii — pe care, dacă vreţi, puteţi s-o numiţi o Obsesie Magnifică. Dorinţa mea cea mai profundă este ca toţi cei care pierd pe cineva drag să-şi găsească liniştea şi mîngîierea în ajutorul pe care-l oferă celorlalţi."

În ziua de azi, City of Hope, un centru naţional medical şi de cercetări, le asigură pacienţilor *servicii medicale absolut gratuite*. Serviciile sînt oferite cu cel mai înalt spirit umanitar,

conform credinţei că „Omul este susţinătorul fratelui său." Această mamă extraordinară şi-a regăsit pacea minţii într-o Obsesie cu adevărat Magnifică.

Obsesia Magnifică a unui singur om care vrea să dăruiască ceva din el poate schimba întreaga naţiune — de fapt, întreaga lume. Orison Swett Marden a fost un om care a dăruit celorlalţi o parte din ceea ce avea şi şi-a creat o Obsesie Magnifică, prin care a schimbat atitudinea oamenilor din negativă în pozitivă.

Seminţele gîndirii dintr-o carte au devenit o Obsesie Magnifică. La vîrsta de 7 ani, Swett Marden a ajuns orfan. Era „învăţat meserie" pentru casă şi masă. A citit de timpuriu *Self-Help* (*Ajută-te pe tine însuţi*) de autorul scoţian Samuel Smiles, care, la fel ca şi Marden, ajunsese orfan în copilărie şi descoperise secretele adevăratului succes. Seminţele gîndirii din această carte au trezit în Marden o dorinţă arzătoare, care s-au transformat într-o obsesie magnifică şi au produs o schimbare benefică în viaţa sa.

În cursul freneziei care a precedat momentele de panică din 1893, Marden a fost proprietarul a patru hoteluri. Deoarece încredinţase altora conducerea lor, îşi dedica o mare parte din timp scrisului. În realitate, îşi împlinea dorinţa de a scrie o carte care să motiveze tineretul american aşa cum *Self-Help* îl motivase pe el. Lucra cu sîrguinţă la manuscrisul său motivaţional, cînd o întorsătură neaşteptată a destinului i-a pus curajul la încercare.

Marden şi-a intitulat cartea *Pushing to the Front* (*Împinge înainte!*). Iar motoul era „Fiecare ocazie este o ocazie măreaţă, pentru că nu puteţi şti cînd soarta vă ia măsurile pentru un loc mai mare!"

Şi chiar în acele clipe, soarta îi lua măsurile pentru un loc mai mare. Nenorocirea care l-a lovit ar fi doborît pe mulţi. Ce s-a întîmplat?

A izbucnit panica din 1893. Două dintre hotelurile lui Marden au ars complet. Manuscrisul lui, care era aproape gata, a fost distrus. Întreaga lui avere s-a spulberat.

Dar Marden avea o Atitudine Mentală Pozitivă. A privit în jurul lui ca să vadă ce se întîmplase cu naţiunea şi cu sine. Pri-

ma lui concluzie a fost aceea că panica fusese provocată de frică: frica de devalorizarea dolarului american; frica indusă de prăbuşirea cîtorva mari corporaţii; frica legată de piaţa de acţiuni; şi frica de situaţia nesigură a industriei.

Aceste temeri au dus la prăbuşirea pieţei de acţiuni. Au dat faliment 567 de bănci şi firme de credit şi împrumuturi, precum şi 156 de companii de cale ferată. Peste tot erau greve. Şomajul a afectat milioane de persoane. Din cauza secetei, recoltele fermierilor erau compromise.

Marden urmărea dezastrul care afectase lucrurile materiale şi vieţile omeneşti. A înţeles cîtă nevoie era de cineva sau ceva care să aducă inspiraţie naţiunii şi oamenilor săi. I s-a propus să ia în gestiune alte hoteluri. A refuzat. Asupra lui pusese stăpînire o dorinţă, o Obsesie Magnifică. Şi a combinat-o cu AMP. A început lucrul la o nouă carte. Noul lui moto era o formulă de automotivare: *Orice ocazie este o ocazie extraordinară!*

„Dacă a fost vreodată un moment în care America să aibă nevoie de o atitudine mentală pozitivă, acel moment este acum", le-a spus el prietenilor.

A lucrat la un grajd de cai şi trăia cu un dolar şi jumătate pe săptămînă. Muncea aproape fără încetare, zi şi noapte. Prima ediţie a cărţii *Pushing to the Front* a fost încheiată în 1893.

Cartea a fost acceptată imediat. A fost folosită intens în şcolile publice, ca manual şi ca lectură suplimentară. Firmele aveau grijă să circule în rîndul angajaţilor. Educatori distinşi, vînzători şi membri ai clerului, comercianţi şi directori de vînzări o recomandau ca pe una dintre cele mai puternice lucrări motivaţionale, capabile să inspire o atitudine mentală pozitivă. Cu timpul, a fost editată în 25 de limbi. S-au vîndut milioane de exemplare.

La fel ca autorii cărţii de faţă, după Marden, *caracterul este piatra de temelie în dobîndirea şi menţinerea succesului*. Avea convingerea că cea mai de seamă realizare este un caracter nobil şi că dobîndirea adevăratei integrităţi şi a unui caracter puternic reprezintă un succes în sine. I-a învăţat pe alţii secretele succesului financiar şi în afaceri. Dar în acelaşi timp s-a implicat într-un protest continuu împotriva goanei după bani şi

a lăcomiei nemăsurate. A susținut că *există ceva mult mai bun decît a-ți cîștiga existența: a-ți clădi o viață nobilă.*

Marden a arătat că unii oameni, deși cîștigă milioane, continuă să fie niște rataţi. Cei care-și sacrifică familiile, reputația și sănătatea de dragul banilor sînt niște rataţi, indiferent ce averi ar dobîndi. De asemenea, a arătat că un om poate reuși în viață și fără a deveni președinte sau milionar.

Poate că una dintre cele mai mari realizări ale Obsesiei sale Magnifice a fost faptul că i-a ajutat pe bărbați și pe femei să-și dea seama că pot avea succes folosind pur și simplu virtuțile pe care și le-ar dori pentru copiii lor.

O mare parte din satisfacția lui Marden s-a datorat faptului că lucrarea lui, *Pushing to the Front*, a fost un instrument care a schimbat atitudinea întregii națiuni din negativă în pozitivă. Iar această influență s-a simțit în întreaga lume.

Marden a dovedit că o dorință arzătoare poate genera impulsul necesar marilor realizări.

După cum ați văzut, Orison Swett Marden a avut nevoie de curaj și sacrificiu pentru a-și transpune Obsesia Magnifică în realitate.

Pentru a avea o Obsesie Magnifică, e nevoie de curaj. Poate fi nevoie să înfruntați de unul singur batjocura și ignoranța experților. La fel ca marii cercetători, creatori, inventatori, filozofi și genii, puteți fi numit „nebun", „aiurit" și „escroc". S-ar putea ca experții să spună că lucrul pe care-l încercați nu este posibil de realizat. Cu timpul, dorința dvs. arzătoare și efortul constant vor transforma Obsesia Magnifică în realitate. Cînd alții spun „Este imposibil", găsiți o cale de a duce la bun sfîrșit ceea ce v-ați propus!

O Obsesie Magnifică se va împlini, în pofida obstacolelor care-i stau în cale! Cu mulți ani în urmă, un student de la Universitatea din Chicago și prietenii lui au mers la o conferință despre spiritism susținută de Sir Arthur Connan Doyle. S-au dus ca să se distreze. Voiau să-și bată joc. Unul dintre acești studenți, J. B. Rhine, a fost impresionat de seriozitatea vorbitorului. A început să asculte. Anumite idei i-au creat o impresie puternică. Nu putea să-și ia gîndul de la ele. Sir Arthur Connan Doyle a vorbit despre oameni cu o foarte

bună reputaţie care investigau tărîmul fenomenelor paranormale. J. B. Rhine a decis să vadă cum stau lucrurile şi să facă unele cercetări.

Cu ceva timp în urmă, vorbind despre acest incident, dr. Rhine, directorul laboratorului de parapsihologie de la Universitatea Duke din Carolina de Nord, afirma: „Acolo se spuneau nişte lucruri cu care eu, ca student, ar fi trebuit să fiu la curent. În timpul conferinţei şi după aceea, am început să recunosc unele dintre aceste lucruri. Din educaţia mea fuseseră omise numeroase aspecte importante, cum ar fi metodele de căutare a necunoscutului. Am început să observ unele dintre neajunsurile sistemului educaţional al vremii."

A devenit interesat de libertatea oamenilor de a dobîndi cunoştinţe noi. A început să vadă neajunsurile unui sistem în care căutarea adevărului sub orice formă, sau despre orice subiect, devenise tabu. În el a început să se trezească o dorinţă arzătoare de a afla adevărul ştiinţific în ceea ce priveşte puterile paranormale ale omului. Dorinţa lui arzătoare s-a transformat într-o Obsesie Magnifică.

Rhine plănuise să-şi dedice întreaga viaţă învăţămîntului universitar. A fost avertizat că îşi va pierde buna reputaţie şi că nu-şi va mai putea cîştiga existenţa ca profesor. Prietenii lui şi profesorii de la facultate îl ironizau şi încercau să-l descurajeze. Unii au început să-l evite. „Trebuie să aflu adevărul", i-a spus el unui prieten, om de ştiinţă.

Prietenul i-a răspuns: „Cînd o să-l afli, ţine-l pentru tine! Nimeni n-o să te creadă!"

Rhine şi-a păstrat secrete toate descoperirile pînă cînd a reuşit să le confirme prin dovezi ştiinţifice. În ziua de azi, este onorat şi respectat în lumea întreagă.

În ultimii 45 de ani, a dus o bătălie dură pentru combaterea tabuurilor, a ignoranţei, a antagonismului şi a ridiculizării.

Unul dintre cele mai mari obstacole cu care dr. Rhine s-a confruntat în mod constant de-a lungul anilor a fost lipsa banilor necesari pentru a-şi extinde cercetările. De exemplu, singurul lui aparat EEG a fost construit din rămăşiţele unuia găsit într-un morman de fiare vechi din curtea unui spital.

V-aţi gîndit vreodată că vă puteţi crea o Obsesie Magnifică alăturîndu-vă unei cauze măreţe şi dăruind o parte din ceea ce aveţi? Dacă răspunsul dvs. este afirmativ, înţelegeţi că astăzi există mulţi profesori universitari a căror Obsesie Magnifică este aceea de a căuta adevărul în diverse domenii, pentru ca întreaga omenire să poată beneficia de descoperirile lor. Deoarece aceste persoane îşi petrec tot timpul în căutarea adevărului, aproape întotdeauna duc lipsă de bani pentru a-şi cumpăra echipamentele necesare, pentru a-şi asigura cele necesare traiului, pentru ei şi pentru alte persoane implicate în proiect.

Puteţi să deveniţi parte a unei asemenea cauze şi astfel să vă satisfaceţi propria dvs. obsesie magnifică. În aproape orice facultate sau universitate există o astfel de persoană dedicată unei cauze.

Bani şi o Obsesie Magnifică! Poate veţi întreba: Cum putem vorbi în acelaşi timp despre bani şi despre o Obsesie Magnifică? Răspunsul nostru este: „Nu credeţi că banii sînt ceva bun?"

Banii sînt un lucru bun? Oare banii sînt ceva bun? Multe persoane cu o gîndire negativă spun „Banii sînt rădăcina tuturor relelor." Dar în Biblie se spune: *Dragostea de argint este rădăcina tuturor relelor.* Iar între cele două fraze e o mare diferenţă, chiar dacă, în esenţă, diferenţa constă într-un singur cuvînt.

Autorii au fost uimiţi să observe cum persoane cu o gîndire negativă reacţionau în mod nefavorabil faţă de cartea *De la idee la bani* şi conţinutul acesteia. Dacă şi-ar schimba atitudinea, aceste persoane ar putea cîştiga într-un an mai mult decît ar cîştiga viaţa întreagă. Însă pentru aceasta trebuie să înlăture pînzele de păianjen care le întunecă percepţia despre bani.

În societatea noastră, banii sînt un mijloc de schimb. Banii înseamnă putere. La fel ca orice putere, banii pot fi folosiţi pentru a face bine sau rău. *De la idee la bani* a motivat mii de cititori să dobîndească averi extraordinare cu ajutorul AMP. Aceştia au fost inspiraţi de biografiile unor oameni ca Henry Ford, William Wrigley, Thomas Alva Edison, Edward A. Filene, Julius Rosenwald, Edward J. Bok şi Andrew Carnegie, care erau relatate în cartea respectivă.

Oamenii ale căror nume le-aţi citit mai sus au pus bazele unor fundaţii care chiar şi în ziua de azi au depozite de peste 1 miliard de dolari: bani puşi deoparte exclusiv în scopuri caritabile, religioase şi educaţionale. Cheltuielile şi împrumuturile acordate de aceste fundaţii se ridică la peste 200 de milioane de dolari pe an.

Banii sînt un lucru bun? Noi ştim că da.

Obsesia Magnifică a acestor oameni va dăinui de-a pururi.

Iar povestea vieţii lui Andrew Carnegie îl va convinge pe cititor că el împărţea cu ceilalţi tot ceea ce avea: bani, filozofie şi ceva mai mult. De fapt, această carte n-ar fi fost scrisă dacă n-ar fi existat Andrew Carnegie. Iată de ce această carte îi este dedicată lui — şi dvs.

Haideţi să vorbim despre el şi despre dvs. Haideţi să învăţăm din filozofia lui. Să vedem cum o putem aplica în viaţa noastră.

O filozofie simplă s-a transformat într-o Obsesie Magnifică! Un imigrant scoţian sărac a ajuns cel mai bogat om din America. Povestea lui dătătoare de inspiraţie şi filozofia lui motivaţională se găsesc în *Autobiografia lui Andrew Carnegie*.

În copilărie şi în viaţa de adult, motivaţia lui Carnegie a fost un principiu simplu, dar fundamental: *Orice lucru din viaţă pe care merită să-l ai merită să munceşti pentru el!* Această filozofie simplă s-a transformat într-o Obsesie Magnifică.

Iar înainte de a muri, la vîrsta de 83 de ani, Carnegie a muncit cu sîrguinţă multă vreme pentru a-şi împărţi averea în mod inteligent celor de pe vremea sa şi generaţiilor viitoare.

În timpul vieţii sale, Carnegie a reuşit să ofere circa o jumătate de miliard de dolari prin donaţii directe, fundaţii şi credite. Contribuţiile lui de milioane de dolari la construirea unor biblioteci este un exemplu binecunoscut de aplicare a principiului său de viaţă:

Orice lucru din viaţă pe care merită să-l ai merită să munceşti pentru el!

Cărţile din aceste biblioteci au fost şi vor continua să fie utile numai acelor persoane care muncesc pentru a dobîndi cunoaşterea, înţelegerea şi înţelepciunea cuprinse în paginile lor, prin lectură şi studiu.

In 1908, Napoleon Hill, care avea pe atunci 18 ani şi se întreţinea la facultate lucrînd ca reporter pentru o revistă, i-a luat un interviu marelui fabricant de oţel, filozof şi filantrop. Primul interviu a durat trei ore. Apoi marele om l-a invitat pe tînăr la el acasă.

Timp de trei zile, Carnegie i-a expus lui Napoleon Hill filozofia sa. Şi în cele din urmă l-a inspirat pe tînărul reporter să-şi dedicecel puţin 20 de ani din viaţă studiului, cercetării şi descoperirii principiilor fundamentale ale succesului. Andrew Carnegie i-a spus lui Napoleon Hill că averea lui extraordinară nu consta în bani, ci în ceea ce învăţase — *filozofia succesului american*. L-a angajat pe Napoleon Hill ca agent al lui, ca să împărtăşească această filozofie lumii întregi

lar în cartea aceasta, vă este împărtăşită dvs

În timpul vieţii sale, Andrew Carnegie l-a ajutat pe Napoleon Hill, dîndu-i scrisori de recomandare către persoanele importante ale vremii. I-a oferit sfaturi. I-a împărtăşit gîndurile sale. L-a ajutat în toate felurile, cu o singură excepţie — banii. Pentru că filozofia lui era *Orice lucru din viaţă pe care merită să-l ai merită să munceşti pentru el!*

Ştia că aplicarea acestei formule de automotivare va atrage fericirea şi sănătatea fizică, mentală şi spirituală, precum şi bogăţia. Oricine poate învăţa şi aplica principiile lui Andrew Carnegie.

În mod obişnuit, un om îşi împarte bunurile materiale cu cei dragi sau le lasă moştenire. Această lume ar fi un loc mai bun dacă fiecare persoană ar lăsa ca moştenire posterităţii filozofia şi cunoştinţele care i-au adus fericire, sănătate fizică, psihică şi spirituală şi bogăţie — aşa cum a făcut Andrew Carnegie.

Scrierile lui Napoleon Hill vă pun la dispoziţie principiile pe care le-a folosit Carnegie pentru a-şi dobîndi averea. Şi dvs. le puteţi aplica la fel de bine ca şi el.

Un alt om bogat care a avut o Obsesie Magnifică şi a împărţit cu alţii ceea ce avea a fost Michael L. Benedum. Prietenul lui apropiat, senatorul Jennings Randolph, ne-a spus că Benedum a început cu un salariu de 25 de dolari pe săptămînă şi a devenit unul dintre cei mai înstăriţi oameni din Ame-

rica. Averea lui se ridica la peste 100 de milioane de dolari. Însă punctul de cotitură din cariera lui l-a constituit un incident neînsemnat.

La vîrsta de 25 de ani, Benedum i-a oferit cu amabilitate locul în tren unui străin mai în vîrstă. Pentru Benedum, era lucrul cel mai firesc pe care-l putea face. Iar omul în vîrstă s-a dovedit a fi John Worthington, administrator general al companiei South Penn Oil. În timpul conversației ce a urmat, Worthington i-a oferit lui Mike Benedum o slujbă. Benedum a acceptat și în cele din urmă a ajuns „omul care a descoperit mai mult petrol decît orice alt individ care a trăit vreodată".

Unii oameni spun că poți judeca un om după filozofia vieții sale. Filozofia lui Mike Benedum în legătură cu banii sună în felul următor: „Sînt doar un debitor și voi fi făcut răspunzător de binele pe care-l pot face cu ei, atît în comunitate, în general, cît și în ceea ce privește șansele pe care le pot oferi oamenilor pe care-i întîlnesc — tot așa cum și mie mi s-a oferit o șansă."

La fel ca atîția oameni care au o Obsesie Magnifică, Benedum a trăit pînă la o vîrstă înaintată. La cea de-a optzeci și cincea aniversare, a spus: „Am fost întrebat cum de continuu să merg înainte la vîrsta mea. Formula mea este să fiu tot timpul ocupat, pentru ca anii să treacă neobservați. Să nu disprețuiesc decît egoismul, meschinăria și corupția. Să nu mă tem decît de lașitate, lipsă de loialitate și indiferență. Să nu rîvnesc la nimic din ce e al aproapelui meu, în afară de bunătatea inimii și blîndețea spiritului. Să mă gîndesc de multe ori la prieteni și, dacă se poate, cît mai rar la dușmani. După mine, vîrsta nu e o chestiune de ani. Este o stare de spirit. Ești la fel de tînăr ca și credința ta, iar astăzi cred că am mai multă credință în aproapele meu, în țara mea și în Dumnezeul meu decît am avut vreodată."

Dacă aveți o Obsesie Magnifică, veți trăi mai mult. Desigur, vechea poveste: omul care are pentru ce trăi trăiește mai mult. Am înțeles asta cînd ne-am împrietenit cu oameni ca onorabilul Herbert Hoover și generalul Robert E. Wood, care au făcut atîtea pentru tineretul american cînd au cedat din timpul și banii lor organizației Boys Club of America. Ei au trăit mult datorită Obsesiei lor Magnifice. Și-au dedicat

timpul și gîndirea unor proiecte în beneficiul altora și, deoarece au dus o viață de oameni cu o Obsesie Magnifică, s-au bucurat de plăcerea și valoarea terapeutică a stimei și a dragostei semenilor lor.

Firește, poate că dvs. nu aveți bunăstarea materială a lui Andrew Carnegie sau Michael L. Benedum, dar asta nu vă împiedică să vă construiți propria Obsesie Magnifică. Cel puțin pe Irving Rudolph nu l-a împiedicat.

Toți sînt la închisoare, mai puțin fratele meu și cu mine! Irving și-a dedicat întreaga viață ajutorării băieților din cartierele sărmane. A făcut aceasta în semn de recunoștință, pentru că fusese salvat din cartierul nenorocit în care crescuse de un nou Boys Club.

Cum a început Irvin Rudolph să lucreze în organizația Boys Club?

Trăia într-un cartier sărman — North Avenue și Halsted Street din Chicago. Umbla cu o bandă de derbedei. În jur, pîndeau o mulțime de necazuri. Pentru băieți, erau o sumedenie de ocazii de a se implica în lucruri în care n-ar fi trebuit să se implice. Și nu prea aveau cu ce să-și ocupe timpul ca să se țină departe de necazuri. Într-o zi, într-o biserică abandonată din împrejurimi, a luat ființă un Boys Club.

„Fratele meu și cu mine am fost singurii indivizi din banda noastră care au vizitat clubul, a explicat Irvin. Toți sînt la închisoare, mai puțin noi doi. Dacă n-ar fi fost Lincoln Unit Boys Club, acum am fi și noi acolo."

Irvin a fost recunoscător pentru ceea ce făcuse Boys Club pentru el și fratele lui. Și-a dedicat viața ajutorării băieților din cartiere sărmane. Grație entuziasmului și zelului de care a dat dovadă, Boys Club din Chicago a primit donații însemnate. A reușit să atragă de partea acestei cauze bărbați și femei cu influență.

„Simt că munca mea este doar un semn de recunoștință față de o Putere Divină care ne-a adus, pe mine și pe fratele meu, sub această influență benefică", a explicat Irving. Apoi a adăugat: „Vizitați un Boys Club. Vedeți cu ochii dvs. cît bine se face acolo. Veți simți atunci o parte din ce simt eu pentru copiii care au nevoie de ajutor cum am avut și eu."

Sînt mii de bărbați și femei care își împlinesc Obsesia Magnifică sacrificînd timp și bani pentru a ajuta cluburile Boys din America. Viața dvs. va beneficia de Obsesiile lor Magnifice dacă...

DACĂ...

Dacă faceți tot ceva stă în putință ca să nu încălcați niciodată regulile cinstei, prin minciună sau înșelătorie, și încercați întotdeauna să vă îndepliniți responsabilitățile...

Dacă vă păstrați mintea și trupul curate — dacă aveți obiceiuri curate, o vorbire curată, dacă vă asociați cu oameni curați...

Dacă luptați pentru drepturile celorlalți, înfruntînd influențele nedorite, lingușelile prietenilor și amenințările dușmanilor — dacă înfrîngerea vă inspiră să încercați în continuare — dacă aveți curajul să înfruntați pericolul, în pofida fricii...

Dacă munciți cu credință și profitați la maximum de ocaziile care vi se oferă — dacă nu distrugeți lucrurile în mod intenționat — dacă economisiți bani ca să vă plătiți drumul în această lume, dar sînteți totodată generos cu cei aflați la nevoie, acordați timp și ajutor financiar cauzelor merituoase — dacă faceți în fiecare zi o faptă bună fără să așteptați răsplată...

Dacă sînteți prieten cu toată lumea și frate cu fiecare ființă umană, bărbat, femeie sau copil, indiferent de rasă, culoare sau credință...

Dacă sînteți pregătit să învățați să cunoașteți pericolele, să evitați neglijența și să aflați remediile necesare pentru a ajuta persoanele cu probleme și a salva vieți omenești, să împărțiți cu ceilalți sarcinile și responsabilitățile de acasă și de la locul de muncă...

Dacă sînteți amabil cu toată lumea, în special cu cei slabi, neajutorați și nefericiți...

Dacă nu ucideți și nu răniți nici o creatură în mod inutil, ci vă străduiți să protejați toate animalele...

Dacă zîmbiți atunci cînd puteți, vă faceți treaba repede și cu bucurie — și nu vă strîmbați niciodată cînd e vorba de corvezi sau responsabilități...

Dacă sînteţi loial faţă de toţi aceia cărora le datoraţi loialitate, membrilor familiei dvs., firmei pentru care lucraţi şi ţării dvs...

Dacă respectaţi autorităţile de drept şi respectaţi ceea ce nu încalcă codul dvs. moral..

Dacă faceţi tot ce vă stă în puteri ca să vă îndepliniţi datoria faţă de Dumnezeu şi faţă de ţară, ca să-i ajutaţi pe oameni în toate ocaziile, ca să vă păstraţi mereu puterea fizică, conştiinţa şi integritatea morală .

Atunci trăiţi şi acţionaţi conform principiilor ce v-au fost imprimate în subconştient de Legămîntul şi Legea organizaţiei cercetaşilor din America. Ce fel de persoană aţi fi dacă aţi trăi în conformitate cu aceste standarde?

America este o ţară extraordinară, pentru că oamenii ei trăiesc după o filozofie extraordinară. Aceasta poate fi simbolizată de expresia *Marea Inimă Americană*.

Henry J. Kaiser a fost un alt om cu o Obsesie Magnifică. A făcut nenumărate lucruri pentru a transforma această lume într-un loc mai bun. Ceea ce l-a inspirat a fost un citat de pe peretele unui atelier de fierărie din Anglia, care s-ar putea să vă inspire şi pe dvs.:

„Ce? Iar să dau?" întrebai disperat.
„Chiar trebuie să dau neîncetat?"
„Oh, nu", zise îngerul, străpungîndu-mă cu o privire,
„Dă numai pînă cînd Domnul nu-ţi mai dă ţie."

Dacă aţi citit pînă aici, aţi aflat *Unde începe drumul către realizare*. Aţi fost trezit de *Cinci bombe mentale pentru a ataca succesul*. Şi vi s-a dat *Cheia cetăţii bogăţiei*. Acum: *Fiţi pregătit să reuşiţi!* Acesta este scopul capitolelor ce urmează.

Călăuza nr. 15

GÎNDURI PENTRU REFLECŢIE

1. Pentru a vă forma o Obsesie Magnifică: împărţiţi cu alţii ceea ce aveţi, fără a aştepta o recompensă, o răsplată sau o laudă. *Ţineţi secrete faptele bune.*

2. Indiferent cine sînteţi sau cine aţi fost, puteţi trezi în dvs. o dorinţă arzătoare de a le fi de folos celorlalţi. Dacă aveţi o AMP, vă puteţi crea propria Obsesie Magnifică.

3. Cînd le oferiţi celorlalţi o parte din ceea ce aveţi, ceea ce rămîne se înmulţeşte şi sporeşte. Cu cît dăruiţi mai mult, cu atît veţi avea mai mult. Prin urmare, dăruiţi ceea ce este bun şi păstraţi ceea ce este rău.

4. Vă puteţi crea propria Obsesie Magnifică devenind parte a unei cauze importante, aşa cum a făcut acea mamă care şi-a pierdut singurul copil.

5. Caracterul este piatra de temelie în clădirea şi menţinerea succesului. Dar cum vă puteţi îmbunătăţi caracterul? Lucrarea de faţă vă va ajuta să găsiţi răspunsurile potrivite.

6. Există ceva cu mult mai bun decît a-ţi cîştiga existenţa: a-ţi construi o viaţă nobilă. Credeţi acest lucru? Dacă da, cum veţi proceda?

7. O dorinţă arzătoare poate genera impulsul necesar marilor realizări. Pentru a trezi dorinţa arzătoare de a atinge un anumit scop, gîndiţi-vă în fiecare zi la scopul dvs. Şi străduiţi-vă să-l atingeţi.

8. Pentru a crea şi a întreţine o Obsesie Magnifică, e nevoie de curaj şi de sacrificiu. Poate fi nevoie să înfruntaţi de unul singur batjocura şi ignoranţa altora, aşa cum a făcut dr. Joseph Banks Rhine.

9. Unii oameni spun că banii sînt rădăcina tuturor relelor. Dar în *Biblie* se spune că „dragostea de argint este rădăcina tuturor relelor". Cu banii poţi face rău sau bine. Diferenţa constă în atitudine — dacă este negativă sau pozitivă.

10. Oameni ca Andrew Carnegie, Henry Ford şi Michael Benedum şi-au folosit puterea financiară pentru a înfiinţa fundaţii caritabile, educaţionale şi religioase. Binele pe care l-au făcut Obsesiile Magnifice ale acestor oameni va dăinui de-a pururi!

11. *Orice lucru din viaţă pe care merită să-l ai merită să munceşti pentru el.*

12. Cînd vi se cere să daţi din timpul sau banii dvs. pentru o cauză importantă, repetaţi-vă:

„Ce? Iar să dau?" întrebai disperat.
„Chiar trebuie să dau neîncetat?"
„Oh, nu", zise îngerul, străpungîndu-mă cu o privire,
„Dă numai pînă cînd Domnul nu-ţi mai dă ţie."

CEEA CE LE DĂRUIŢI ALTORA SE VA ÎNMULŢI,
IAR CEEA CE PĂSTRAŢI VA SCĂDEA!

PARTEA A PATRA

Pregătiți-vă să reușiți!

16

Cum să vă sporiți energia

Care este nivelul dvs. de energie astăzi? V-ați trezit nerăbdător să vă confruntați cu sarcinile care vă așteaptă? V-ați ridicat de la masa de dimineață cu sentimentul că sînteți gata să porniți la treabă? V-ați apucat de ceea ce aveați de făcut cu entuziasm?

Nu s-a întîmplat așa? Poate că de la o vreme nu mai aveți forța și vigoarea pe care vi le-ați dori. Poate vă simțiți obosit chiar înainte de a vă începe ziua și munciți fără nici o tragere de inimă.

În acest caz, hai să vedem ce putem face!

Vernson Wolfe, antrenor sportiv, este un expert care ne poate ajuta. Este unul dintre antrenorii americani de marcă. Sub îndrumarea sa, mai mulți elevi de liceu au doborît recorduri naționale la categoria lor de vîrstă.

Cum își antrenează el vedetele? Wolfe are o rețetă dublă. Îi învață pe elevi să-și condiționeze simultan *mintea* și *trupul*.

„Dacă aveți convingerea că o puteți face, spune Vernon Wolfe, în general *puteți*. Mintea conduce materia."

Aveți două tipuri de energie. Una este energia fizică, cealaltă este energia psihică și spirituală. Aceasta din urmă este cu mult mai importantă, pentru că subconștientul reprezintă o sursă extraordinară de forță și tărie, la care puteți apela în caz de nevoie.

De exemplu, gîndiți-vă la forța și rezistența nebănuită pe care le pot da la iveală oamenii aflați sub imperiul unei emoții intense. Într-un accident de automobil, soțul rămîne blocat sub mașina răsturnată. În momentele acelea de frică și hotărîre, mica și fragila lui soție reușește să ridice mașina ca să-l elibereze! Un nebun dominat de un subconștient răvășit poa-

te să spargă, să ridice, să rupă şi să îndoaie lucruri cu o forţă care ar fi de neînchipuit în perioadele de normalitate.

- Într-o serie de articole din *Sports Illustrated*, dr. Roger Bannister povesteşte cum, pe 6 mai 1954, a alergat o milă în patru minute, antrenîndu-şi atît mintea cît şi muşchii pentru a realiza acest record mult visat în lumea atletismului. Luni întregi, şi-a antrenat subconştientul să creadă că recordul despre care unii susţineau că este irealizabil poate fi atins. Pentru alţii, intervalul de patru minute era o barieră. Pentru Bannister, a fost doar o poartă care, o dată depăşită, avea să deschidă calea către noi recorduri, pentru el şi pentru ceilalţi alergători.

Firește, a avut dreptate. Roger Bannister a fost un deschizător de drumuri. Într-o perioadă de circa patru ani după ce stabilise prima oară recordul de patru minute la o milă, el şi alţi alergători au realizat acelaşi lucru de 46 de ori! Iar într-o cursă desfăşurată la Dublin, în Irlanda, pe 6 august 1958, cinci alergători au terminat cursa de o milă în mai puţin de patru minute!

Omul care l-a învăţat pe Roger Bannister acest secret a fost dr. Thomas Kirk Cureton, director al laboratorului de cultură fizică de la Universitatea din Illinois. Dr. Cureton a venit cu nişte idei revoluţionare privind nivelul de energie al corpului omenesc. După părerea lui, acestea erau valabile atît în cazul atleţilor, cît şi al oamenilor de rînd. Datorită lor, un atlet poate alerga mai repede, iar omul de rînd poate să trăiască mai mult.

„Nu există nici un motiv pentru care un om n-ar fi la fel de în formă la 50 de ani ca la 20, spune dr. Cureton, cu condiţia să ştie cum să-şi antreneze trupul."

Sistemul dr. Cureton se bazează pe două principii: (1) Antrenaţi întregul corp. (2) Mergeţi pînă la limită şi extindeţi limita la fiecare exerciţiu.

„Arta doborîrii recordurilor, spune el, este capacitatea de a scoate de la tine mai mult decît ai. Te soliciţi din ce în ce mai mult şi te odihneşti în pauze."

Dr. Cureton l-a cunoscut pe Roger Bannister în timp ce conducea cîteva teste de condiţie fizică pentru o serie de vedete ale atletismului european. A observat că trupul lui

Bannister era dezvoltat extraordinar în anumite privințe. De exemplu, inima lui era cu circa 25% mai mare decît era normal pentru statura sa. Dar în alte privințe nu era dezvoltat nici cît un om obișnuit. Bannister a urmat sfatul lui Cureton de a-și dezvolta *întregul* trup. A învățat să-și condiționeze mintea, apucîndu-se de alpinism. Asta l-a învățat cum să depășească obstacolele.

La fel de important a fost faptul că a învățat să împartă scopurile mari în obiective mărunte. Roger Bannister s-a gîndit că un om aleargă mai repede un sfert de milă decît toate cele patru sferturi ale unei mile. Prin urmare, s-a antrenat să se gîndească în mod separat la fiecare dintre cele patru sferturi. În timpul antrenamentului, alerga în forță un sfert de milă, apoi făcea un tur de stadion într-un ritm relaxat, ca să se odihnească. După care mai alerga un sfert de milă. De fiecare dată, căuta să o parcurgă în maximum 58 de secunde. 58 ori 4 înseamnă 232 de secunde, adică trei minute și 52 de secunde. Alerga pînă cînd simțea că-și dă sufletul. Apoi se odihnea. De fiecare dată, încerca să forțeze puțin mai mult. Cînd în cele din urmă a participat la marea cursă, a terminat în 3 minute și 59,6 secunde!

Dr. Cureton l-a învățat pe Roger Bannister că „cu cît trupul îndură mai mult, cu atît va putea îndura și mai mult." După el, credințele despre „suprasolicitare" și „surmenaj" nu sînt decît mituri.

Dar dr. Cureton subliniază faptul că odihna este la fel de importantă ca exercițiile și activitatea. Corpul trebuie să refacă în cantități mai mari ceea ce a fost epuizat în cursul exercițiilor. Aceasta este modalitatea de a vă dezvolta tăria, vitalitatea și energia. În cursul perioadelor de odihnă și relaxare, corpul și mintea se reîncarcă. Dacă nu le permiteți acest lucru, pot apărea probleme serioase — și poate chiar moartea.

Este momentul să vă încărcați bateriile? Nu e nici o mîndrie în a fi cel mai bogat om din cimitir. Nu vreți să fiți cel mai bun om de știință, medic, director, vînzător sau angajat care se odihnește — prematur — sub cea mai frumos împodobită piatră funerară. O mamă, o soție, un tată, un fiu sau o fiică vă poate aduce fericirea. Atunci de ce să aduceți supărare? De ce să fiți

internat într-un ospiciu sau să zaceți îmbălsămat la doi metri sub o pătură frumoasă de iarbă verde — din simplul motiv că o baterie s-a descărcat în mod inutil și n-a mai fost reîncărcată?

Un copil mic nu știe cînd este prea obosit. Dar o va arăta cu siguranță prin comportamentul și acțiunile lui. Adolescentul s-ar putea să-și dea seama cînd a întrecut măsura, dar refuză să recunoască — chiar și față de sine. Rezultatul este că problemele sexuale, familiale, profesionale și sociale i se vor părea de nerezolvat și de nesuportat. S-ar putea chiar să-l conducă spre comportamente distructive, temporare sau permanente — fapte care-i fac rău atît lui cît și celorlalți.

Cînd aveți un nivel scăzut de energie, sănătatea și trăsăturile dvs. de caracter pot fi copleșite de negativism. La fel ca o baterie, atunci cînd nivelul dvs. de energie este zero, sînteți „mort". Care este soluția? Să vă reîncărcați bateria? Cum? Relaxați-vă, jucați-vă, odihniți-vă și dormiți!

Cum vă dați seama că trebuie să vă reîncărcați bateriile. Iată o listă care vă poate ajuta să vă determinați nivelul curent de energie. O puteți folosi ori de cîte ori simțiți că acesta e în scădere. Dacă sînteți o persoană echilibrată, poate fi nevoie să vă reîncărcați bateria atunci cînd acționați și vă simțiți:

Peste măsură de somnoros sau obosit
Lipsit de tact, neprietenos, suspicios
Certăreț, agresiv, ostil
Iritabil, sarcastic, grosolan
Nervos, iritabil, isteric
Îngrijorat, fricos, gelos
Grăbit, nerăbdător, excesiv de egoist
Hiperemotiv, deprimat sau frustrat

Pentru a avea o AMP, aveți nevoie de un nivel de energie ridicat — și invers! Cînd sînteți obosit, sentimentele, emoțiile, gîndurile și acțiunile dvs., în mod normal pozitive, au tendința de a deveni negative. Cînd sînteți odihnit și vă bucurați de o sănătate bună, acestea redevin pozitive. Deseori, oboseala scoate la iveală tot ce e mai rău în dvs. Cînd bateriile dvs. sînt încărcate, iar energia și activitatea sînt la nivelul normal, atunci sînteți în forma cea mai bună! Cu alte cuvinte, atunci gîndiți și acționați cu AMP!

Dacă sentimentele și acțiunile dvs. indică faptul că trăsăturile dvs. pozitive sînt copleșite de cele nedorite, negative, înseamnă că e momentul să vă încărcați bateriile!

Într-adevăr, pentru a vă menține nivelul de energie fizică și mentală, trebuie să vă antrenați atît trupul, cît și mintea. Există însă și un al treilea factor. Atît trupul cît și mintea dvs. trebuie să primească hrana potrivită. Pentru a vă întreține corpul, consumați alimente hrănitoare. Pentru a vă menține tăria psihică și spirituală, trebuie să absorbiți vitamine mentale și spirituale din cărți motivaționale și spirituale.

Vitaminele — necesare pentru o minte și un trup sănătos! Dr. George Scarseth, fost director de cercetare la American Farm Research Association din Lafayette, Indiana, povestește despre un sat aflat pe coasta Africii. Acest sat este mai avansat decît o comunitate de triburi asemănătoare din interiorul continentului. De ce? Pentru că locuitorii săi sînt mai puternici din punct de vedere fizic și mai ageri din punct de vedere mental — au mai multă energie — decît membrii celorlalte triburi. Diferența dintre cei de pe coastă și cei ce trăiesc în interiorul continentului are la bază o diferență în alimentație. Membrii triburilor de pe continent nu consumă cantități suficiente de proteine, dar cei de pe coastă primesc proteine din peștele cu care se hrănesc.

În cartea lui *Climate Makes the Man* (*Clima face omul*), Clarence Mills ne spune că guvernul Statelor Unite a descoperit că niște locuitori ai Istmului Panama sînt neobișnuit de lenți în activitatea mentală și fizică. Un studiu științific a scos la iveală faptul că plantele și animalele cu care se hrăneau aceștia nu conțineau suficiente vitamine din complexul B. Cînd la dieta lor s-a adăugat tiamină, oamenii aceia au devenit mai energici și mai activi.

Dacă bănuiți că din alimentația dvs. lipsesc anumite vitamine și alte elemente, și asta vă scade nivelul de energie, trebuie să faceți ceva. O carte bună de bucate vă poate ajuta. Dacă starea persistă, mergeți la un control medical.

La fel ca și trupul dvs., mintea subconștientă va accepta și va absorbi fără nici un efort vitamine mentale și spirituale. Dar spre deosebire de trup, subconștientul digeră și reține

cantități nelimitate. Spre deosebire de stomacul dvs., mintea nu devine niciciînd „îmbuibată"! Va prelua și va reține atît cît îi dați — și poate chiar mai mult!

Unde găsiți aceste vitamine mentale și spirituale? În cărți cum sînt acelea recomandate în Capitolul 22, „Uluitoarea putere a unei bibliografii"!

Într-adevăr, mintea subconștientă este ca o baterie. Este o sursă extraordinară de energie mentală și spirituală, care se poate transforma deseori în vitalitate fizică. Acest izvor de energie va seca dacă îl lăsăm pradă emoțiilor negative inutile. Dacă o folosim însă în mod constructiv, energia se va înmulți înmiit, tot așa cum un generator de curent produce cantități uriașe de energie utilă.

Răposatul William C. Laengel, un binecunoscut redactor-șef din domeniul editării de carte, a ilustrat foarte frumos acest aspect într-un articol din revista *Success Unlimited*. Lengel a descris modul în care energia este risipită prin emoții inutile de „îngrijorare, ură, frică, suspiciune, furie și mînie".

„Toate aceste deșeuri, a spus el, ar putea fi transformate în surse de energie."

Pentru a-și demonstra punctul de vedere, dl Lengel a descris imaginea unei uzine electrice: „...gurile deschise ale furnalelor, flăcările roșiatice sfîrîind în interior, apa din aparatele de presiune clocotind la temperatura potrivită, aburul care apasă pistoanele ce rotesc marile generatoare, comutatoarele de cupru — suprafețe aurii — învîrtindu-se atît de rapid, încît par nemișcate, scînteile verzi și albastre ce apar de sub perii, cablurile groase conectate la tabloul de distribuție, transportînd curentul electric în oraș pentru a fi folosit în atîtea și atîtea feluri...

Apoi, reversul, a continuat Lengel. Aceeași uzină, aceleași cazane, motoare și generatoare. Singura diferență este că tabloul de distribuție este negru, iar cablurile grele au fost coborîte într-un butoi cu apă, în timp ce muncitorii verifică uzina. Toată energia este risipită. Nu mai merge nici un ascensor, nu mai funcționează nici o mașină, nu se mai aprinde nici un bec."

Și Lengel încheie cu ideea că „un ratat folosește tot atîta energie pentru a da greș cît o persoană de succes pentru a reuși."

Tommy Bolt, campionul de golf, era un om care își risipea energia în acest fel. Dacă nu nimerea o minge sau o gaură, se lăsa pradă unui acces necontrolat de furie. De multe ori se enerva atît de tare, încît izbea cu bîta de golf în cel mai apropiat copac.

Cînd a citit celebra rugăciune a Sf. Francisc din Assisi, s-a transformat într-un om capabil să-și fructifice energia în modul cel mai creativ. Datorită ei, Tommy și-a regăsit pacea minții și de atunci a purtat tot timpul în buzunar o foaie pe care era tipărită o porțiune a rugăciunii:

> Doamne, dă-mi seninătatea să accept ceea ce nu pot schimba, curajul de a schimba ceea ce pot schimba și înțelepciunea de a face diferența între ele.

Omul este singurul membru al regnului animal care, prin funcționarea conștientă a minții, își poate controla emoțiile în mod voluntar, nu forțat de influențele externe. Cu cît sînteți mai civilizat, mai cult și mai rafinat, cu atît vă va fi mai ușor să vă controlați emoțiile și sentimentele — dacă vreți să o faceți.

Frica, de exemplu, este bună în anumite împrejurări. Dacă n-ar exista frica de apă, mulți copii s-ar îneca. Dar e foarte posibil să vă risipiți energia psihică și spirituală în emoții necontrolate. În acest caz, puteți folosi un comutator pentru a redirecționa energia pe canalele potrivite. Cum? *Vă gîndiți la lucrurile pe care le doriți și nu vă gîndiți la cele pe care nu le doriți.* Emoțiile dvs. vă conduc la acțiune. Prin urmare, treceți la acțiune. Înlocuiți un sentiment negativ cu unul pozitiv. De exemplu, dacă vă este frică și vreți să fiți curajos, *purtați-vă* ca și cum ați fi curajos!

Dacă vreți să aveți energie, purtați-vă de parcă ați avea energie. Firește, aveți grijă să o investiți într-un scop util.

Dawn Fraser din Australia ne oferă un exemplu extraordinar. Născută „pe cealaltă parte a șinelor", la Balmain, o suburbie a orașului Sydney aflată pe coasta oceanului, Dawn avea un trup anemic. Dar era ferm hotărîtă să devină o mare campioană la înot. A devenit cea mai rapidă înotătoare din lume. Era foarte bună. Dar nu întotdeauna suficient de bună pentru a se simți satisfăcută.

În timp ce se întorcea acasă de la Cardiff Empire Games, a citit o carte. Era *De la idee la bani*. „Formulele lui Napoleon Hill pentru dobîndirea succesului m-au inspirat foarte mult, spune ea. Am început să mă gîndesc cum am fost înfrînte de englezoaicele din echipa mixtă, cînd, la stilul liber, am înotat în 60,6 secunde. Era cu o șaizecime de secundă mai repede decît propriul meu record mondial, dar nu suficient de bine pentru a ne da startul de care aveam nevoie în cursa de 100 de metri.

M-am întrebat dacă în acea probă finală am făcut tot ce mi-a stat în puteri."

Dawn Fraser a început să se gîndească la vechiul ei vis — acela de a ajunge prima femeie care să înoate 100 de metri în mai puțin de 60 de secunde. „Minutul magic", cum îl numea ea.

„Dacă în minutul magic aș fi reușit să-mi iau un ultim avînt, poate am fi cîștigat", s-a gîndit ea.

„Din acel moment, vechea speranță de a atinge «minutul magic» a devenit pentru mine o dorință arzătoare. Dacă vreți, puteți s-o numiți obsesie controlată. A devenit principala mea ambiție și mi-am făcut un plan de acțiune, avînd drept scop minutul magic. După cum ne sfătuiește dl Hill, m-am hotărît să fac eforturi în plus — atît din punct de vedere psihic cît și fizic."

Pe lîngă faptul că-și antrenează trupul, dra Fraser își pregătește și mintea. Deși pînă la momentul scrierii acestei cărți încă nu atinsese „Minutul magic", a doborît un record după altul. Antrenorii de atletism din Australia au început să studieze scrierile lui Napoleon Hill, după cum spune Thomas H. Wyngard, un ziarist australian:

„Antrenorii de vîrf, aflați în căutarea unor metode care să le ofere campionilor acel „puțin mai mult" față de obișnuitele lor programele de antrenament concepute științific, găsesc o nouă inspirație în doctrinele marelui expert american.

Ei adaptează tehnica mentală a lui Napoleon Hill la ceea ce, în esență, constituie o problemă fizică. Unii au participat la cursul «AMP — Știința Succesului» pentru a putea aplica corect principiile."

E momentul să vă reîncărcați bateriile? Ați început să aplicați principiile prezentate în cartea de față? Sînteți pregătit să

deveniți un campion? Dacă răspunsul este da, puteți învăța cum să vă bucurați de o sănătate bună și să trăiți mai mult — subiectul capitolului următor.

Călăuza nr. 16

GÎNDURI PENTRU REFLECȚIE

1. Care este nivelul dvs. de energie în acest moment?
2. Care este cea mai importantă sursă de energie fizică, mentală și spirituală?
3. Cum puteți aplica principiile pe care dr. Thomas Kirk Cureton i le-a dezvăluit lui Roger Bannister pentru a avea suficientă energie ca să vă îndepliniți scopurile?
4. Mergeți pînă la limită, apoi vă odihniți și încercați din nou?
5. Este momentul să vă reîncărcați bateriile?
6. Cum puteți evita sau învinge oboseala?
7. Aveți o alimentație echilibrată?
8. Luați zilnic vitamine mentale și spirituale, citind texte care vă dau inspirație sau ascultînd casete motivaționale?
9. Energia dvs. este îndreptată în direcția bună? Sau se risipește fără rost?
10. „Un ratat folosește tot atîta energie pentru a da greș cît folosește o persoană de succes pentru a reuși."
11. „Dumnezeu îmi dă seninătatea de a accepta ceea ce nu pot schimba, curajul de a schimba ceea ce pot schimba și înțelepciunea de a vedea diferența dintre ele."
12. În ce situație frica este justificată? Dar nejustificată?
13. Pentru a fi energic, *purtați-vă* ca și cum ați fi energic!

RIDICAȚI-VĂ NIVELUL DE ENERGIE
PRINTR-O AMP!

17

Vă puteți bucura de sănătate și de o viață lungă

Atitudinea Mentală Pozitivă joacă un rol important în ce privește sănătatea, energia și entuziasmul cu care întîmpinați viața și munca de fiecare zi. „În fiecare zi, prin grația Domnului, devin din ce în ce mai bun" nu sînt doar vorbe fanteziste pentru acela care repetă această frază de mai multe ori pe zi, la trezire și înainte de a merge la culcare.

Într-un anumit sens, el pune forțele AMP să muncească pentru el. Folosește forțele care atrag lucrurile bune din viață. Folosește forțele pe care autorii acestei cărți vor să le folosiți și dvs.

Cum vă ajută AMP. AMP vă ajută să dobîndiți sănătate fizică și mentală, precum și longevitate. La rîndul ei, AMN vă va submina sănătatea mentală și fizică și vă va scurta viața. Totul depinde de partea talismanului pe care o folosiți. AMP, folosită în modul potrivit, a salvat viețile a numeroase persoane, doar pentru că cineva apropiat a avut o atitudine mentală pozitivă puternică. Următoarea întîmplare dovedește acest lucru.

Copilul avea doar două zile cînd medicul spuse: „Nu va trăi."

„Copilul o să trăiască!", a răspuns tatăl. Tatăl avea o Atitudine Mentală Pozitivă — avea credință — credea în miracolul rugăciunii. S-a rugat. De asemenea, *credea în fapte*. Și a trecut la fapte! Și-a dat copilul în grija unui medic pediatru care avea la rîndul lui o Atitudine Mentală Pozitivă — un medic care știa din experiență că pentru fiecare slăbiciune de ordin fizic, Natura ne dăruiește un factor compensator. Și copilul a trăit!

NU POT CONTINUA!
MOARTEA SEPARĂ UN CUPLU — PENTRU O CLIPĂ!

Titlul de mai sus a apărut în *Chicago Daily News*. În articol se vorbea despre un inginer constructor — un bărbat de 62 de ani — care s-a întors acasă și s-a culcat, pentru că simțea dureri în coșul pieptului și respira cu dificultate. Soția lui, care era cu zece ani mai tînără, s-a speriat și a început plină de speranță să-i frece brațele, ca să-i îmbunătățească circulația. Dar el a murit.

„Nu mai pot suporta să trăiesc", i-a spus văduva mamei sale, care se afla alături de ea.

Apoi a murit. A murit în aceeași zi!

Copilul care a trăit și văduva care a murit demonstrează cît poate fi de puternică o atitudine mentală pozitivă sau negativă. Dacă știți că, punînd accent pe partea pozitivă, veți atrage lucruri bune, iar acceptînd partea negativă, veți atrage răul, nu e o chestiune de bun simț să vă formați gînduri și atitudini pozitive?

Dacă n-ați făcut-o încă, a sosit momentul să vă dezvoltați o filozofie AMP. Fiți pregătit pentru orice. Trăiți întotdeauna pentru un scop. Nu uitați că atunci cînd aveți pentru ce trăi, subconștientul trimite către zona conștientă un flux puternic de factori motivaționali, care vă ține în viață în situațiile-limită. Ca să ne demonstrăm punctul de vedere, cred că e suficient să vă vorbim despre Rafael Correa.

O noapte plină de evenimente. Avea doar 20 de ani. Familia lui nu era înstărită, dar se bucura de un respect deosebit. Prin urmare, șase medici și un tînăr internist s-au luptat toată noaptea în mica sală de operații de la spitalul din San Juan, Porto Rico, încercînd să-i salveze viața lui Rafael. După 12 ore de îngrijiri și veghe neîncetată, erau obosiți și adormiți. Oricît ar fi încercat, nu reușeau să-i audă bătăile inimii. Nu-i simțeau pulsul.

Chirurgul șef luă un cuțit și tăie vasele de sînge de la încheietura lui Rafael. Dinăuntru ieși un lichid galben. Chirurgul nu folosise un anestezic, pentru că trupul băiatului era atît de slăbit, încît nu părea să simtă vreo durere. Doctorii s-au gîndit că nu-i poate auzi vorbind. Și vorbeau ca și cum

ar fi fost mort. Unul dintre ei spuse: „Acum nici o minune nu-l mai poate salva!"

Chirurgul șef își scoase halatul și se pregăti să iasă din salon. Tînărul internist întrebă: „Pot să păstrez corpul?" „Da", fu răspunsul. Medicii ieșiră.

Stă scris: *Să nu ne pierdem sufletul... Pentru că nu privim lucrurile văzute, ci pe cele nevăzute; pentru că lucrurile pe care le vedem sînt trecătoare, dar cele nevăzute sînt eterne.*

Ei vedeau doar trupul, dar Rafael era *o minte cu un trup*. Ce se întîmpla cu mintea lui Rafael Correa, care nu era vizibilă?

În starea aceea dintre viață și moarte, Rafael nu putea să-și miște trupul în mod conștient. Dar datorită atitudinii mentale pozitive pe care și-o formase în subconștient cu ajutorul cărților motivaționale, mintea lui era capabilă să comunice cu Puterea Divină. Simțea că Dumnezeu este alături de el.

A început să-i vorbească lui Dumnezeu ca unui prieten — ca de la om la om. „Mă cunoști — Ești în interiorul meu — Ești sîngele meu — Ești viața mea — Ești tot ce am. În Univers există o singură minte — un singur principiu — o singură substanță, iar eu sînt una cu tot ce există.

Dacă mor, nu pierd nimic. Îmi schimb doar forma. Dar am doar 20 de ani. Dragă Dumnezeule, nu mi-e frică să mor — dar vreau să trăiesc! Dacă alegi să-mi dăruiești viața, într-o zi, prin mila Ta, voi reuși să duc o viață mai bună și să-i ajut pe ceilalți."

Cînd internistul de apropie de Rafael, îi observă tremurul pleoapelor și o lacrimă scurgîndu-se din colțul ochiului stîng. „Doctore, doctore, vino repede! Cred că trăiește!" strigă el agitat.

A fost nevoie de mai bine de un an ca să-și recapete forțele. Dar Rafael Correa a trăit!

Peste cîțiva ani, Rafael s-a dus la Chicago ca să-i roage pe autori să țină un seminar AMP de trei seri la San Juan. Atunci ne-a spus povestea acelei nopți pline de evenimente.

Povestea lui ne-a inspirat, mai ales prin faptul că de cînd își recăpătase darul vieții, încerca să-și țină promisiunea de a-i ajuta pe ceilalți. Ne-am dus la San Juan pentru seminar.

Rafael ni l-a prezentat pe chirurgul şef care stătuse cu el toată noaptea, iar medicul a confirmat povestea lui. În timpul convorbirii noastre, l-am întrebat pe Rafael: „Cum se numea cartea care te-a influenţat în momentele acelea grele?" Rafael răspunse:

„Am citit multe cărţi motivaţionale, dar cred că gîndurile care mi-au trecut prin minte în noaptea aceea erau în principal din *Science and Health, With Key to the Scriptures* (*Ştiinţă şi sănătate, cu trimitere la Scripturi*) de Mary Baer Eddy."

După cum a dovedit-o Rafael, cărţile motivaţionale sînt instrumente extraordinare de a schimba viaţa oamenilor. Dar nicăieri nu găsim atîta motivaţie şi inspiraţie ca în *Biblie*. Biblia a schimbat viaţa mai multor oameni decît orice altă carte. A ajutat mii de oameni să-şi recapete sănătatea fizică, mentală şi spirituală. Citind *Biblia*, nenumărate persoane au reuşit să înţeleagă mai profund adevărurile fundamentale şi să se apropie mai mult de biserica lor. Şi toate acestea pentru că Biblia i-a inspirat să acţioneze pozitiv.

O carte motivaţională cum este aceasta pe care o citiţi acum vă poate motiva şi pe dvs. Ea poate juca rolul catalizatorului care vă propulsează pe drumul către acţiuni pozitive şi reuşită.

Folosiţi o carte drept catalizator. În dicţionar, catalizatorul este definit ca o substanţă ce provoacă sau accelerează o reacţie chimică. În continuare se afirmă că anticatalizatorul, sau catalizatorul negativ, este substanţa ce încetineşte reacţiile.

Autorii vă recomandă să folosiţi cărţi motivaţionale de calitate drept catalizatori pozitivi, care accelerează dobîndirea succesului în viaţă. Şi vă avertizează să alegeţi cu mare atenţie aceşti catalizatori. În Capitolul 22 al cărţi de faţă, intitulat „Uluitoarea putere a unei bibliografii", veţi găsi o listă de cărţi despre care autorii garantează că vă pot servi drept catalizatori pozitivi — dacă sînteţi pregătit.

Martin J. Kohe, în cartea lui *Your Greatest Power* (*Puterea dvs. cea mai mare*), ne povesteşte despre un regiment britanic care a folosit *Psalmul 91* drept catalizator, nu numai pentru a-şi îndeplini un obiectiv material, ci pentru a rămîne în viaţă.

Kohe a scris următoarele: „În cartea lui, intitulată *Life Understood* (*Înţelegerea vieţii*), F. L. Rawson, inginer remarcabil şi unul dintre cei mai de seamă cercetători din Anglia, ne povesteşte despre un regiment britanic aflat sub comanda colonelului Whitlesey, care a luptat în cel de-al doilea război mondial mai bine de patru ani fără a pierde un singur om. Acest record neegalat se datorează legăturii active dintre ofiţeri şi oamenii lor, care memorau şi repetau în mod regulat cuvintele *Psalmului 91*, numit şi Psalmul Protecţiei."

Un alt mijloc de a vă proteja viaţa este să vă protejaţi sănătatea. Să nu ne înţelegeţi greşit! Sănătatea este unul dintre bunurile dvs. cele mai de preţ. În ziua de azi, mulţi oameni şi-ar dori nespus să-şi dea averea în schimbul sănătăţii.

„Prefer să fiu sănătos decît bogat ca el!" Se spune că un funcţionar sănătos şi ambiţios de 18 ani care lucra la o fabrică din Cleveland, Ohio, şi-a propus scopul ferm de a deveni cel mai bogat om din lume. La 57 de ani, s-a pensionat la ordinul medicilor. La fel ca mulţi alţi oameni de afaceri americani, avea ulcer şi era cu nervii la pămînt! În plus, foarte mulţi îl urau.

„Prefer să fiu sănătos decît bogat ca el", au spus multe persoane. John K. Winkler ne spune întreaga poveste în *John D., a Portrait in Oils* (*John D., portret în ulei*).

Putem dobîndi sănătatea mentală şi fizică, longevitatea şi stima semenilor noştri cu ajutorul banilor? Cînd John D. Rockefeller a încetat să se mai ocupe de afaceri în mod activ, principalele lui ţeluri erau să-şi dezvolte un trup sănătos, să-şi menţină sănătatea mentală, să trăiască mult şi să cîştige stima semenilor lui. Oare putea dobîndi toate acestea cu ajutorul banilor? A reuşit! Iată cum a procedat Rockefeller şi ce poate însemna aceasta pentru dvs.:

- Participa în fiecare duminică la slujba de la biserica baptistă şi lua notiţe ca să înveţe principiile pe care le putea aplica în fiecare zi.
- Dormea opt ore pe noapte şi trăgea un pui de somn în fiecare zi. În rest, evita oboseala excesivă.
- Făcea baie sau duş în fiecare zi. Avea o înfăţişare curată şi îngrijită.

- S-a mutat în Florida, unde clima favoriza sănătatea și longevitatea.
- Ducea o viață echilibrată. În fiecare zi, se bucura de aerul proaspăt și de lumina soarelui datorită sportului său preferat — golful. De asemenea, practica regulat sporturi de sală și alte activități, inclusiv lectura.
- Mînca încet, moderat, și mesteca totul foarte bine. Amesteca foarte bine saliva cu mîncarea și lichidele, astfel încît să să ajungă la temperatura corpului înainte de a le înghiți. Nu-și bombarda stomacul cu mîncăruri prea fierbinți sau prea reci, care ard sau îngheață căile digestive.
- Digera vitamine mentale și spirituale. Spunea o rugăciune la fiecare masă. Iar la cină, secretara sa, un oaspete sau un membru al familiei citea un pasaj din *Biblie*, o predică, o poezie, un articol motivațional dintr-un ziar, dintr-o revistă sau carte.
- Folosea din plin timpul dr. Hamilton Fish Biggar. Acesta era plătit ca să-l păstreze pe John D. sănătos, fericit și în viață. Pentru aceasta, își motiva pacientul să-și formeze o atitudine bună, pozitivă. Iar Rockefeller a trăit pînă la 97 de ani.
- Nu dorea ca familia lui să moștenească invidia semenilor. Prin urmare, a început să împartă în mod inteligent din averile lui celor nevoiași.
- La început, mobilul lui Rockefeller a fost în principal unul egoist. Își dorea o reputație bună. Apoi s-a întîmplat ceva! Purtîndu-se cu generozitate, a devenit generos. Iar datorită faptului că prin actele sale de caritate și filantropice a dăruit multora sănătate și fericire, s-a bucurat la rîndul lui de aceste binecuvîntări.
- Fundațiile pe care le-a înființat vor ajuta omenirea multe generații de acum încolo. Viața și banii lui au fost instrumente ale binelui. Datorită lui John D. Rockefeller, în această lume există mai mult bine și mai multă sănătate!

Nu trebuie să faceți avere ca să înțelegeți că o AMP va atrage o sănătate ideală. Dar împreună cu AMP trebuie folosite și alte ingrediente, iar unul dintre acestea este educația sănătății. Nu vă ignorați sănătatea.

Prețul ignoranței este păcatul, boala și moartea! Ce știți dvs. despre *igienă? Igiena* este definită ca „un sistem de principii sau reguli concepute pentru promovarea sănătății". Termenul de *igienă socială* se referă adesea la bolile cu transmisie sexuală. Dacă trecem cu vederea igiena fizică, mentală și socială, putem ajunge la păcat, boală și moarte.

Dacă aveți rezerve în a discuta asemena lucruri, citiți *Venture of Faith* (*Aventura credinței*) de Mary Alice și Harold Blake Walker. În ziua de azi, datorită AMP, familiile, școlile, bisericile, presa, medicii, guvernele federale și de stat, precum și organizațiile de tineret se străduiesc, prin educație, să ridice vălul întunecat al ignoranței față de igiena fizică, mentală și socială. Se iau în considerare atît prevenirea, cît și vindecarea.

Dar tratarea alcoolismului nu este la fel de simplă ca educația referitoare la igienă. În Statele Unite, alcoolismul ocupă locul patru pe lista principalelor cauze ale bolilor de inimă. Este o urmare a maladiilor mentale și morale și totodată una dintre principalele cauze ale acestora. Pierderile la nivel economic provocate de alcoolism se ridică la 25 de miliarde de dolari pe an. Cea mai mare parte a acestora constă în timpul de muncă pierdut, urmat de costurile de spitalizare și de problemele fizice, cauzate mai ales de accidentele de automobil. Dar pierderea financiară este neglijabilă în comparație cu pierderea sănătății fizice, mentale și morale și pierderile de vieți omenești provocate de alcoolism.

Un alcoolic are o maladie psihică care zace în adormire pînă la primul pahar. Dacă nu-și formează obiceiul de a bea, alcoolul nu are putere asupra lui. Dar dacă bea, se va simți atras de băutură și va începe să exagereze. Dacă exagerează, atracția devine irezistibilă, cel puțin în mintea lui. Iar cînd încearcă să opună rezistență și nu reușește, poate ajunge la convingerea că vindecarea nu e posibilă.

Ce se întîmplă cu cei care beau peste măsură? Se știe că alcoolul alterează undele cerebrale, conform celor înregistrate de un instrument științific numit encefalograf. Are o influență foarte puternică asupra metabolismului celulelor nervoase, ceea ce determină o încetinire a ritmurilor și chiar

o întrerupere a funcționării, modificînd astfel nivelul de conștientizare.

Un corp omenesc este în viață atîta timp cît funcționează mintea sa subconștientă. Poate fi ținut în viață multă vreme fără ca mintea conștientă să funcționeze. Există diverse niveluri de conștiență.

Sănătatea mentală este acea stare în care activitatea conștientului și activitatea subconștientului sînt în echilibru. În cadrul acestei colaborări, fiecare parte îndeplinește anumite sarcini și fiecare prezintă anumiți factori inhibatori. Deși uneori poate fi sănătos și dezirabil ca individul să facă un lucru pe care-l dorește, dar care este interzis, judecata și acțiunea trebuie să rezulte din cooperarea armonioasă a conștientului și subconștientului.

Intelectul și celelalte forțe ale minții conștiente acționează ca un conducător care reglează starea subconștientului atunci cînd persoana întreprinde activități conștiente. Cînd activitatea conducătorului încetinește, mașina începe să o ia razna și e posibil ca individul să acționeze într-o manieră ilogică. Actele sale necontrolate pot varia de la o simplă faptă stupidă pînă la o stare mentală cunoscută sub numele de manie.

Cînd factorii inhibitori sînt slăbiți, din cauza efectului pe care-l are alcoolul asupra celulelor nervoase, restricțiile pe care le impune conștientul devin mai puțin eficiente. Atunci cînd emoțiile, pasiunile și alte activități ale minții subconștiente scapă din frîu, nemaifiind controlate de intelect, individul aflat în această stare semiconștientă va comite fapte prostești și dăunătoare, din cauza influenței alcoolului.

Alcoolismul este într-adevăr o maladie îngrozitoare. Dacă începe să-și exercite influența asupra unei persoane, aceasta se poate îmbolnăvi din punct de vedere fizic, mental și moral, și viața îi va deveni un adevărat infern. Odată ce alcoolul a pus stăpînire pe viața unui om, n-o să-i dea drumul prea ușor.

Dar există un mijloc de vindecare!

Există întotdeauna un mijloc de vindecare! Care este acesta? Gata cu băutura! Pentru un alcoolic, este mai ușor de zis decît de făcut. Cel mai important lucru este că *e posibil*. Se poate opri!

Cînd vă formați o atitudine mentală pozitivă, nu renunțați pentru că ați dat greș anterior sau pentru că știți cazuri de oameni care n-au reușit. Experiențele pozitive pot să vă motiveze și să vă dea speranță. Cînd un copil învață să meargă, nu este criticat pentru că a căzut după primii trei pași. Dimpotrivă, este încurajat pentru progresul pe care-l face printr-un efort conștient.

Un alcoolic poate găsi ajutor în multe locuri. S-au produs vindecări complete sub influența unor medii cum sînt serviciile de terapie ale bisericilor, a unor organizații umanitare, cum sînt Pacific Garden Mission din Chicago, a întrunirilor unor grupări religioase ca Oral Roberts, a societății Alcoolicilor Anonimi, a medicilor și psihiatrilor, inclusiv a specialiștilor în hipnoză, a spitalelor private, cum este institutul Keeley din Dwight, Illinois sau a unei cărți motivaționale cum este *I Dare You!* (*Te provoc!*).

Însă fiecare om trebuie să-și cîștige propriile victorii interioare. În general, trebuie ca mai întîi să ajungă sub influența cuiva care îl poate ajuta prin sugestie, pînă cînd preia controlul asupra propriilor puteri. Sau, altfel spus, pînă cînd își formează o atitudine mentală pozitivă suficient de puternică pentru a nu cădea din nou sub influența atitudinii mentale negative. AMP poate face minuni pentru un alcoolic, dacă o folosește în favoarea sa. Iar AMP va face minuni și pentru dvs., dăruindu-vă sănătate și viață lungă.

Dacă sînteți nesigur de sănătatea dvs., atitudinea dvs. pozitivă vă avea de suferit; orice durere sau problemă nesemnificativă vă va stîrni îngrijorarea. Cu cît starea de nesiguranță se prelungește, cu atît atitudinea dvs. se va înrăutăți. Iar dacă simptomele observate denotă într-adevăr o problemă căreia trebuie să i se acorde atenție, cu cît vă păstrați mai mult starea de nesiguranță și nu faceți nimic, cu atît sînt mai multe șanse ca problema să se agraveze. Așadar, nu vă mențineți nesiguranța. Treceți la acțiune!

Înlăturați nesiguranța cu privire la sănătatea dvs.! A existat un director de vînzări tînăr, dinamic și realizat, care activa în domeniul automobilelor. Avea tot viitorul în față, dar se simțea la pămînt! De fapt, își aștepta moartea! Chiar și-a ales

și și-a cumpărat un loc în cimitir, făcînd toate pregătirile de înmormîntare. Și-a pus toate lucrurile în ordine. Dar iată ce s-a întîmplat în realitate.

Uneori, începea să respire greu. Inima îi bătea cu rapiditate. Simțea că-l strînge ceva de gît. În cele din urmă, s-a dus la medicul de familie, un foarte bun specialist și chirurg. Acesta l-a sfătuit să se odihnească, să ia viața mai ușor, să renunțe la munca lui, care-i plăcea atît de mult — jocul incitant al vînzării de automobile.

Directorul de vînzări a stat acasă o vreme și și-a odihnit trupul, dar din cauza temerilor, mintea sa era în continuare neliniștită. Continua să respire greu. Inima îi bătea repede. Simțea că-l strînge ceva de gît. Era vară și medicul l-a sfătuit să plece în vacanță în Colorado.

S-a suit în tren. Statul Colorado, cu clima lui sănătoasă și munții măreți, nu a reușit să alunge manifestările neplăcute ale temerilor sale. Deseori respira cu dificultate, inima îi bătea cu putere și simțea ca de obicei cum îl strînge ceva de gît. Peste o săptămînă, s-a întors acasă. Credea că mai are puțin și moare.

„Scapă de nesiguranța asta!" — i-a spus unul dintre autori (așa cum poate vă va spune cineva și dvs.) „Ai totul de cîștigat și nimic de pierdut dacă te duci la un centru medical bun — cum este Mayo Brothers din Rochester, Minnesota. Du-te *acum*!" A rugat pe cineva din familie să-l ducă la Rochester. Îi era frică să nu moară pe drum.

Cînd a ajuns la clinică, a aflat ce era în neregulă cu el. Medicul i-a spus: „Problema ta este că inspiri prea mult oxigen." El a rîs și a spus: „Ce prostie!" Medicul a răspuns: „Sari în sus de 50 de ori, ca și cum ai sări coarda." A început să respire greu; inima îi bătea cu putere și simțea că l-ar strînge ceva de gît.

„Ce pot să fac?" a întrebat tînarul. Medicul i-a răspuns: „Cînd ai manifestările acestea neplăcute, poți să respiri într-o pungă de hîrtie sau pur și simplu să-ți ții puțin respirația", și i-a înmînat pacientului o pungă de hîrtie. Pacientul i-a urmat instrucțiunile. Ritmul inimii i-a revenit la normal, la fel și respirația, iar gîtul a încetat să-l mai supere. Cînd a plecat de la clinică, era un om fericit.

Ori de cîte ori se manifestau simptomele bolii, își ținea pentru scurtă vreme respirația și corpul revenea la funcționarea normală. După cîteva luni, i-a dispărut frica și, odată cu ea, simptomele. Asta s-a întîmplat cu peste 30 de ani în urmă. De atunci n-a mai avut nevoie de medic.

Firește, nu toate problemele se vindecă la fel de ușor. Sînt situații în care trebuie să vă folosiți toate resursele pentru a găsi o soluție. Dar este un lucru înțelept să căutați rezolvarea cu perseverență și cu o atitudine mentală pozitivă. De obicei, hotărîrea și optimismul sînt răsplătite pe măsură. Așa s-a întîmplat cu un alt director de vînzari. Permiteți-ne să vă relatăm povestea lui.

Întotdeauna exista o rezolvare: găsiți-o. Acest director de vînzări s-a dus la un hotel din provincie și, cînd a intrat în cameră, a căzut și și-a rupt un picior. Directorul hotelului l-a dus la cel mai apropiat spital, unde a fost îngrijit de medicul de serviciu. Peste cîteva zile, s-a considerat că poate să se miște și s-a întors acasă.

A stat în convalescență cîteva săptămîni, sub supravegherea medicului de familie. Dar deși părea să-i fie mai bine, fractura nu se vindeca. După mai multe săptămîni, medicul i-a spus că starea lui se va înrăutăți și va ajunge invalid. Directorul s-a simțit foarte tulburat, pentru că în munca lui trebuia să fie capabil să se deplaseze.

A discutat despre problema sa cu unul dintre autori, care i-a spus: „Nu-l crede! Există întotdeauna o soluție — găsește-o! Renunță la îndoială. *Acționează acum!*" I s-a spus povestea pe care v-am relatat-o mai devreme și i s-a sugerat să meargă și el la clinica Mayo Brothers.

Cînd a plecat de la clinică, și el era un om fericit. De ce? I s-a spus: „Organismul dvs. are nevoie de calciu. Am putea să vă îndopăm cu calciu, dar nu s-ar asimila. Beți cîte un pahar de lapte în fiecare zi." Așa a făcut. Cu timpul, piciorul rupt a redevenit la fel de puternic ca și cel sănătos.

O atitudine mentală pozitivă în ce privește sănătatea ia în considerare și posibilitatea accidentelor. De fapt, *Siguranța pe primul loc* este un simbol al AMP, care vă sugerează să vă păstrați vigilența și vă întărește dorința de a trăi — de a vă păstra viața și bunurile.

Cînd șofați, aveți grijă să nu mergeți la propria dvs. înmormîntare. Într-un ziar a apărut un articol cu titlul: „În drum spre o înmormîntare, șase oameni mor într-un accident de automobil". Subtitlul era următorul:

> Duminică au murit șase oameni într-un accident de automobil, pentru că șoferul a apăsat prea tare pe pedala de accelerație datorită temerii că el și rudele sale aveau să întîrzie la o înmormîntare.

Dacă vreți să vă păstrați sănătatea fizică și mentală și să trăiți mai mult, conduceți cu atenție. Dacă sînteți pieton, fiți atent la ce se întîmplă în jur și respectați regulile de circulație. Iar cînd vă aflați într-un automobil condus de altcineva, amintiți-vă că sînteți în voia slăbiciunilor sale fizice și mentale, precum și a stării tehnice a automobilului. Refuzați să porniți la drum alături de un șofer băut sau într-un automobil ale cărui frîne nu funcționează corespunzător — chiar dacă este propria dvs. mașină. „Viața pe care o salvați poate fi a dvs.!"

Principiul *Siguranța pe primul loc* poate salva vieți datorită AMP. Deși pentru fiecare dintre cele 41 de magazine ale sale un etaj costă un milion de dolari, Prudential Building din Chicago a fost cea mai ieftină clădire pentru birouri construită vreodată. De ce? Nu a costat nici o viață! Nu s-a petrecut nici un accident grav. Datorită AMP, s-au luat măsuri de siguranță.

În schimb, atitudinea mentală negativă, însoțită de ignoranță și neglijență a provocat numeroase accidente tragice:

> O moarte la fiecare 30 de metri din înălțimea Empire State Building!
>
> 110 morți în timpul construirii barajului Hoover!
>
> O viață pentru fiecare 30 de metri la construirea podului San Francisco-Oakland Bay!
>
> 80 de morți la construirea apeductului din zona rîului Colorado!
>
> 1 290 de morți la construirea canalului Panama! (Plus 4 766 de alte accidente petrecute în acest răstimp, din alte cauze.)
>
> 97 de morți la construirea barajului Grand Coulee și a Columbia River Basin Project!

Firește, nimeni nu știe cînd îl paște o nenorocire. Dar întotdeauna este bine să fiți pregătit. Veți fi pregătit dacă aveți o atitudine mentală pozitivă. Așa s-a întîmplat cu mătușa Kitty.

Cînd te lovește o nenorocire! Mătușa Kitty și-a pierdut unicul fiu cînd acesta avea 9 ani. La fel ca multe alte soții și mame, nu avea nici o educație în afaceri. Dar avea o credință religioasă puternică. Știa că, în pofida dureroasei pierderi suferite, era responsabilitatea ei să-și continue viața și să facă din această lume un loc mai bun. Dar cum să-și păstreze sănătatea fizică și mentală pentru a putea merge mai departe?

Mătușa Kitty a decis că pentru a-și ușura durerea și a umple imensul gol din viața ei trebuia să-și găsească o activitate și să facă tot ce-i stătea în puteri ca să le aducă fericire altora, de vreme ce nu o mai putea face pentru fiul ei.

Așadar, s-a angajat pe post de chelneriță într-un restaurant foarte frecventat. Avea mult de lucru. Postul ei presupunea să vorbească cu oamenii și să manifeste veselie. Credința în religia ei și interesul sincer față de ceilalți, împreună cu munca și timpul investit în ea i-au ușurat suferința și i-au salvat sănătatea fizică și mentală.

În realitate, sănătatea dvs. poate fi afectată de numeroase influențe interne. Iar unele dintre acestea pot fi pure născociri ale imaginației.

O elevă de liceu are dureri de spate chiar înainte să dea lucrare! Datorită relației strînse dintre minte și trup, subconștientul poate genera indispoziții trupești, induse de tulburări emoționale, pentru a obține un anumit rezultat. O experiență adevărată vă va dovedi acest lucru.

O elevă de liceu suferea de dureri mari de spate în dimineața zilelor în care urma să dea lucrare la germană sau la istorie. Erau două materii pe care nu le putea suferi. Nu învăța prea bine la ele. Durerile erau atît de mari, încît susținea că nu se poate ridica din pat. Și nu se prefăcea. Suferința ei era reală.

O caracteristică aparte a suferințelor sale era aceea că pe la trei și jumătate după-amiaza, cînd se terminau orele de școală, ele începeau să se potolească. Iar cînd venea să o vadă prietenul ei, durerea dispărea ca prin minune!

Probabil vă gîndiți: fata asta ar trebui să apeleze la un psihiatru. Și chiar asta a făcut. Ea și multe alte persoane aflate într-o situație asemănătoare au primit ajutor din partea religiei și a psihiatriei. Cele două domenii nu sînt atît de diferite cum ar putea crede mulți dintre noi. De ce?

Religia și psihiatria. Regulile sănătății fizice și mentale și ale longevității au fost împletite cu religia cu mult înainte să apară cuvinte precum fiziologie, psihologie și psihiatrie — mai ales în ceea ce privește aplicarea tehnicilor care influențează subconștientul.

Nu e greu de înțeles de ce clinicile psihiatrice și serviciile de consiliere devin parte integrantă a organizațiilor bisericești, indiferent de ce religie aparțin acestea.

Pastorul celor mulți îi ajută pe cei bolnavi! Reverendul Norman Vincent Peale și dr. Smiley Blanton au înființat Fundația americană de religie și psihiatrie, cunoscută în prezent sub numele de Institutul pentru religie și sănătate. Este o clinică nonprofit din New York, fără caracter de sectă. Orice persoană care are o problemă emoțională poate să primească ajutor, indiferent de rasă, religie sau posibilitățile financiare. În ziua de azi, în clinică activează o echipă profesionistă, formată din 35 de oameni, angajați cu normă întreagă sau colaboratori, alcătuită din psihiatri, pastori, psihologi și asistenți sociali. Oricine dorește informații despre organizarea unui serviciu de consiliere în biserica sa se poate adresa institutului.

Ce ne rezervă viitorul? Sănătatea mentală și fizică sînt două recompense extraordinare ale unei atitudini mentale pozitive. E adevărat că pentru a dobîndi și a menține o atitudine mentală pozitivă e nevoie de efort, răbdare și exercițiu. Dar un scop bine definit, o gîndire limpede, o viziune creativă, curajul de a acționa, perseverența și o percepție clară, folosite cu entuziasm și credință, vă vor ajuta foarte mult să dobîndiți și să vă păstrați atitudinea mentală pozitivă.

Ce vă așteaptă în viitor, pe măsură ce vă apropiați de țelurile dvs.?

Fericirea.

Dacă acum sînteți fericit, veți dori să vă mențineți și să sporiți această stare de fericire. Dacă nu sînteți fericit, veți

dori să învățați cum să fiți fericit. Haideți să trecem la Capitolul 18, intitulat „Cum să fiți fericit", pentru a descoperi alte principii ale succesului care ne pot ajuta să parcurgem mai repede drumul către fericire.

Călăuza nr. 17

GÎNDURI PENTRU REFLECȚIE

1. Vă puteți bucura de o sănătate ideală. O atitudine mentală pozitivă vă ajută să fiți sănătos. O atitudine mentală negativă va atrage probleme de sănătate.
2. Gîndurile bune, pozitive vă vor îmbunătăți starea fizică. Ceea ce vă afectează mintea vă afectează și trupul.
3. O atitudine mentală pozitivă față de cei dragi poate fi un mijloc de a le salva viața. Amintiți-vă de tatăl care a salvat viața copilului său nou-născut acționînd cu o atitudine mentală pozitivă.
4. Învățați să exersați AMP în loc să cedați AMN, cum a făcut soția inginerului. Atitudinea ei mentală negativă i-a provocat moartea.
5. Formați-vă o atitudine mentală pozitivă atît de puternică, încît să pătrundă din conștient în subconștient. Veți descoperi apoi că în momentele grele ea pătrunde de la sine în mintea conștientă. Chiar și în momentul cel mai dificil din viață: moartea.
6. Studiați *Biblia* și alte cărți motivaționale. Vă vor inspira și învăța cum să vă motivați să faceți ce aveți de făcut și să vă atingeți astfel scopurile dorite.
7. Învățați să utilizați cele 17 principii ale succesului și să le aplicați în viața dvs. Le-ați reținut?
8. Toate averile din lume nu vă pot aduce sănătatea. Dar vă puteți bucura de o sănătate bună dacă vă străduiți și respectați cîteva reguli simple de igienă și o serie de obiceiuri sănătoase. Amintiți-vă, J. D. Rockefeller a trebuit să se pensioneze la 57 de ani din cauza bolii, dar printr-o atitu-

dine mentală pozitivă și o viață împlinită, a atins frumoasa vîrstă de 97 de ani.

9. AMP recunoaște importanța educației în menținerea igienei fizice, mentale și sociale și faptul că necunoașterea acestor probleme poate duce la păcat, îmbolnăvire și moarte. Țineți-vă la curent cu ultimele descoperiri în ceea ce privește sănătatea mentală, morală și fizică.

10. Nu vă pierdeți niciodată speranța, pentru că *orice boală poate fi vindecată*. Formați-vă o atitudine mentală pozitivă și înlăturați nesiguranța cu privire la sănătatea dvs., cerînd ajutorul specialiștilor la momentul potrivit.

11. AMP respinge accidentele și catastrofele, pentru că persoana care are o AMP este vigilentă în orice moment. Iar dacă totuși vă lovește o nenorocire, AMP vă poate ajuta să înfruntați problemele cu calm și în mod rațional.

12. Puteți avea o minte sănătoasă și un trup sănătos dacă puneți AMP să lucreze pentru dvs. Rețineți — AMP vă poate dărui sănătate și longevitate.

SÎNT SĂNĂTOS!
SÎNT FERICIT!
MĂ SIMT EXTRAORDINAR!

Puteți atrage fericirea?

Puteţi atrage fericirea?

Abraham Lincoln a remarcat odată că: „Din cîte am observat, oamenii sînt fericiţi în măsura în care se hotărăsc să fie astfel."

Între oameni există o diferenţă foarte mică, dar aceasta provoacă o diferenţă mult mai mare! Mica diferenţă este *atitudinea*. Mare diferenţă este dacă aceasta e *pozitivă* sau *negativă*.

Persoanele care vor să fie fericite vor adopta o atitudine mentală pozitivă şi vor fi influenţate de partea AMP a talismanului lor. Prin urmare, ei vor atrage fericirea. Iar cei care folosesc partea AMN a talismanului îşi fac obiceiul de a fi nefericiţi. Ei nu atrag fericirea, ci o resping.

„Vreau să fiu fericit..." Un cîntec cunoscut începe cu următoarele cuvinte, care ascund un mare adevăr: „Vreau să fiu fericit, dar nu voi fi fericit pînă cînd nu te fac fericit şi pe tine!"

Una dintre cele mai sigure metode de a vă găsi fericirea este să vă mobilizaţi energia pentru a face fericit pe altcineva. Fericirea este un lucru trecător, iluzoriu. Şi dacă v-aţi hotărît să o căutaţi, vă va fi foarte greu să o găsiţi. Dar dacă încercaţi să faceţi fericit pe altcineva, fericirea vă va ajunge singură.

Scriitoarea Claire Jones, soţia unui profesor de la secţia de religie a Universităţii din Oklahoma, ne povesteşte despre fericirea pe care au trăit-o în primii lor ani de căsnicie. „În primii doi ani după ce ne-am căsătorit, am locuit într-un orăşel, îşi aminteşte ea, şi vecinii noştri erau un cuplu foarte în vîrstă; femeia era aproape oarbă şi mergea într-un scaun cu rotile. Bătrînul, care nici el n-o ducea prea bine, avea grijă de casă şi de soţia lui.

Soțul meu și cu mine tocmai ne împodobeam pomul cu cîteva zile înainte de Crăciun, cînd ne-am hotărît să le oferim un brad celor doi bătrîni. Am cumpărat un pom mic, decorat cu beteală și luminițe, am pregătit cîteva cadouri mărunte și în seara de Ajun le-am dus la vecini.

Bătrîna plîngea, contemplînd cu privirea ei încețoșată luminițele strălucitoare. Soțul ei repeta iar și iar: «De ani întregi n-am mai avut un pom de Crăciun.» Au pomenit despre pomul acela aproape de fiecare dată cînd ne-am dus în vizită la ei, în cursul anului următor.

Crăciunul următor nu i-a mai găsit pe nici unul în căsuța aceea Am făcut pentru ei un lucru mărunt. Dar am fost *fericiți* că l-am făcut "

Fericirea pe care au trăit-o ca urmare a generozității lor a fost un simțămînt extrem de profund, a cărui amintire va dăinui în ei pentru totdeauna. Era o fericire cu totul aparte, rezervată celor care fac fapte bune.

Dar tipul cel mai comun și mai constant de fericire este mai curînd o stare de mulțumire, în care nu ești nici fericit, nici nefericit.

Sînteți un om fericit în perioadele în care predomină starea mentală pozitivă combinată cu starea neutră în care nu sînteți nefericit.

Puteți să fiți fericit, mulțumit sau nefericit. Alegerea vă aparține. Factorul hotărîtor este dacă vă aflați sub influența unei atitudini mentale pozitive sau negative. Acest factor poate fi controlat.

Handicapurile nu sînt o barieră în calea fericirii. Dacă a existat vreodată o persoană care s-ar fi putut plînge de nefericire, aceea ar fi fost Helen Keller. Surdă, mută și oarbă din naștere, lipsită de posibilitățile normale de comunicare cu persoanele din jurul ei, singurul simț care o putea ajuta să intre în relație cu ceilalți și să trăiască fericirea de a iubi și a fi iubită era acela al pipăitului.

Dar a reușit să comunice, iar cu ajutorul unei profesoare devotate și extraordinare, care s-a aplecat asupra ei cu dragoste, Helen Keller, fetița aceea surdă, mută și oarbă, a deve-

nit o femeie deosebită, fericită, plină de viață. Dra Keller a scrisodată:

> Orice om care rostește din inimă un cuvînt bun, care dăruiește un zîmbet plin de bucurie sau netezește calea aspră a semenului său știecă încîntarea pe care o simte devine o parte atît de intimă a lui, încît îi umple întreaga viață. Bucuria de a depăși obstacole care odinioară păreau de netrecut și de a împinge mai departe hotarul realizărilor — oare ce se poate asemui cu ea?
> Dacă cei ce caută fericirea s-ar opri o clipă și s-ar gîndi, ar vedea că bucuriile pe care le trăiesc deja sînt la fel de numeroase ca firele de iarbă de la picioarele lor sau ca stropii de rouă care strălucesc pe florile dimineții.

Helen Keller și-a numărat binecuvîntările și a fost profund recunoscătoare pentru tot. A împărtășit și altora din aceste binecuvîntări, semănînd în jurul ei încîntare. Deoarece a dăruit lucruri bune, a atras către sine și mai mult bine. Cu cît dăruiești mai mult, cu atît mai mult vei dobîndi. Iar dacă le dăruiești celorlalți fericire, fericirea ta va crește.

Dar dacă dăruiești tristețe și nefericire, nu-ți vei atrage decît tristețe și nefericire. Cunoaștem cu toții persoane care veșnic au probleme — nu vorbim despre situații dificile sau ocazii mascate. Ei au p-r-o-b-l-e-m-e. Indiferent ce li se întîmplă, nu e bine. Motivul este că întotdeauna își împart necazurile cu alții.

Pe lumea aceasta există mulți oameni singuri care tînjesc după dragoste și prietenie, dar nu o dobîndesc niciodată. Unii resping lucrurile pe care le caută printr-o AMN. Alții se cuibăresc în colțișorul lor și nu îndrăznesc niciodată să iasă de-acolo. În sinea lor, speră că li se va întîmpla ceva bun, dar nu împărtășesc și altora binele de care se bucură. Ei nu înțeleg că dacă păstrezi doar pentru tine lucrurile bune, acestea se vor diminua.

Dar alții au curajul să înfrunte singurătatea, iar pentru ei soluția este să împărtășească cu ceilalți ceea ce este bun și frumos. Așa s-a întîmplat cu un băiețel — un băiețel foarte singur și foarte nefericit. S-a născut cu coloana vertebrală curbată într-o cocoașă grotescă și cu piciorul stîng schilod. Privindu-l, medicul l-a liniștit pe tată: „O să se descurce el."

Familia era săracă. Mama băiatului a murit înainte ca el să împlinească un an. Cînd a crescut, ceilalți copii își băteau joc de el din cauza trupului său diform și a incapacității sale de a face față la multe dintre activitățile lor. Pe băiat îl chema Charles Steinmetz. Era un băiețel singur și nefericit.

Dar Cel Mai Darnic Dintre Toți nu l-a trecut cu vederea. În compensație față de trupul lui schilod, Charles fusese înzestrat cu o minte extraordinar de ageră. Folosindu-și cea mai mare calitate pe care o avea, Charles și-a ignorat handicapurile fizice, în legătură cu care nu putea face mare lucru, și și-a perfecționat capacitățile mentale. La 5 ani, știa să conjuge verbe în latină. La 7ani a învățat limba greacă și puțină ebraică. La 8 ani se descurca foarte bine la algebră și geometrie.

Cînd a mers la colegiu, a excelat la toate cursurile. De fapt, a absolvit cu brio. Economisise cu grijă ceva bani, ca să închirieze un costum pentru ceremonia de absolvire. Dar cu cruzimea nemiloasă ce-i caracterizează atît de des pe cei aflați sub influența AMN, conducerea școlii a lipit la avizier un bilet prin care Charles era exclus de la ceremonie.

În cele din urmă, Charles a înțeles că în loc să încerce să le impună respect celorlalți, demonstrîndu-le capacitățile sale mentale, era mai bine să le cîștige prietenia; urma să-și folosească abilitățile nu pentru a atrage atenția și a-și satisface propriul ego, ci pentru a ajuta ca lumea să devină mai bună. Pentru a-și începe noul mod de viață, s-a îmbarcat pe un vas și a plecat în America.

Ajuns aici, Charles Steinmetz a început să-și caute o slujbă. A fost refuzat de mai multe ori din cauza înfățișării sale, dar în cele din urmă a găsit de lucru la General Electric ca desenator tehnic, fiind plătit cu 12 dolari pe săptămînă. Pe lîngă îndatoririle sale obișnuite, petrecea ore îndelungate studiind electricitatea și se străduia să-și cultive prietenia cu colegii lui, încercînd să le dăruiască tot ce era bun în el.

După o vreme, secretarul comitetului de directori al firmei General Electric a recunoscut talentul aparte al acestui om și i-a spus: „Asta e uzina noastră. Poți să faci ce vrei aici. Dacă vrei, poți să visezi ziua întreagă. O să te plătim pentru visurile tale."

Charles a lucrat din greu și cu ardoare. În cursul vieții sale, a patentat peste 200 de invenții în domeniul electricității și a scris numeroase cărți și articole pe probleme de teorie și inginerie electrică. A cunoscut satisfacția muncii bine făcute. De asemenea, a cunoscut satisfacția de a contribui într-o măsură importantă la binele acestei lumi. S-a îmbogățit și a cumpărat o casă frumoasă, pe care a împărțit-o cu un cuplu de prieteni. Iată cum a ajuns Steinmetz să cunoască fericirea unei vieți utile și împlinite.

Fericirea începe acasă. Fiecare dintre noi își petrece cea mai mare parte din viață acasă, cu familia. Din nefericire, această casă, care ar trebui să fie un tărîm al dragostei, al fericirii și al siguranței devine de multe ori un tărîm total opus, ai cărui ocupanți nu reușesc să se bucure de relații fericite și armonioase. Problemele care apar într-o casă pot avea numeroase cauze.

La unul dintre cursurile noastre „AMP — Știința Succesului", un tînăr agresiv și foarte înzestrat, de circa 24 de ani a fost întrebat: „Ai vrei problemă?"

„Da! a răspuns el. Mama mea. De fapt, m-am hotărît să plec de-acasă în acest week-end."

Cînd i s-a cerut să vorbească despre problema lui, a ieșit la iveală faptul că relația dintre el și mama lui era departe de a fi armonioasă. Instructorul și-a dat seama că personalitatea ei agresivă, dominatoare semăna foarte bine cu aceea a cursantului.

Instructorul a afirmat că personalitatea unui individ poate fi comparată cu forța unui magnet. Cînd două forțe asemenea sînt aliniate și au aceeași direcție, vor fi atrase una spre cealaltă. Cînd forțele acționează în sens opus, vor opune rezistență și se vor respinge una pe alta.

Cînd stau alături și se confruntă cu aceleași forțe exterioare, indivizii, la fel ca magneții, rămîn entități separate. Dar puterea lor de a atrage și a respinge aceste forțe crește, chiar dacă ei sînt opuși în esență.

Instructorul continuă: „Se pare că modul de a fi al tău și al mamei tale sînt atît de asemănătoare, încît poți afla cum va reacționa la ceea ce faci tu după felul în care reacționezi tu la

acțiunile ei. Probabil îi poți evalua sentimentele analizîndu-le pe ale tale. Prin urmare, problema ta poate fi rezolvată foarte ușor!

Cînd două personalități puternice sînt în opoziție și ar fi de dorit să trăiască împreună în armonie, cel puțin una dintre ele trebuie să folosească puterea AMP.

Iată tema ta pentru această săptămînă: Cînd mama ta îți cere să faci ceva, *fă acel lucru cu plăcere*. Cînd își spune o părere, fii de acord cu ea în mod sincer sau nu spune nimic. Cînd te simți tentat să o critici, găsește ceva bun de spus. Vei trăi o experiență cît se poate de plăcută. Probabil îți va urma exemplul."

„N-o să meargă! a spus cursantul. E imposibil să te înțelegi cu ea!"

„Ai perfectă dreptate, i-a răspuns instructorul. N-o să meargă decît dacă te străduiești, avînd o atitudine mentală pozitivă."

După o săptămînă, tînărul a fost întrebat cum mai merge cu problema lui. Răspunsul a fost următorul: „N-am avut absolut nici o neînțelegere toată săptămîna. Poate v-ar interesa să aflați că m-am hotărît să rămîn acasă."

Cînd părinții nu-și înțeleg copiii. Omul are tendința să presupună că tuturor le place ce îi place și lui și că toată lumea gîndește la fel ca el. Are tendința să judece reacțiile celorlalți după propriile sale reacții. La fel ca în cazul tînărului care nu se înțelegea cu mama lui, uneori această concluzie e corectă. Dar mulți părinți au probleme cu copiii lor, pentru că nu înțeleg faptul că personalitatea acestora este deosebită de a lor. Părinții nu-și dau seama că atît ei cît și copiii se schimbă odată cu trecerea timpului. Și nu-și schimbă atitudinea pentru a face față acestor schimbări.

„Nu o înțeleg!", a spus tatăl. Un avocat și soția lui aveau cinci copii minunați. Părinții erau nefericiți, pentru că fiica lor cea mare, proaspătă elevă la liceu, nu se purta cu ei conform așteptărilor. Și fata era nefericită.

„E o fată bună, dar nu o înțeleg, a spus tatăl. Nu-i place să facă treabă prin casă, în schimb ar sta ore întregi la pian. Astă-vară i-am găsit de lucru la un magazin, dar n-a vrut să se ducă. Vrea să cînte toată ziua la pian!"

Recomandarea noastră a fost ca părinții și fiica să fie supuși unei Analize Vectoriale a Activității de către unul dintre autori. În Capitolul 10, intitulat „Cum să-i motivați pe ceilalți", ați citit despre Analiza Vectorială a Activității. Rezultatele au fost foarte interesante. Am descoperit că fata avea ambiție, energie și trăsături atît de diferite de cele ale părinților ei, încît avea să le fie foarte greu să-i înțeleagă reacțiile dacă nu înțelegeau că fiecare persoană e diferită.

Părinții s-au gîndit că deși e bine să știe să cînte la pian, pentru o fată este bine să facă treabă acasă și să lucreze într-un magazin pe timpul verii. După ei, pasiunea de a ajuge pianistă era o pierdere de vreme. „Într-o zi o să se mărite și va trebui să aibă grijă de casă. Ar trebui să fie mai practică", spuneau ei.

Părinților li s-au explicat capacitățile și înclinațiile care o motivau pe fiica lor. Li s-a explicat de ce le este greu s-o înțeleagă. De asemenea, și fetei i s-a explicat de ce părinții gîndeau într-un fel și ea în altul. Cînd cei trei s-au străduit să înțeleagă ce anume a provocat problema și cum ar putea s-o abordeze avînd o atitudine mentală pozitivă, au reușit să trăiască împreună în armonie.

Pentru a avea un cămin fericit, fiți înțelegător. Pentru a fi fericit, fiți înțelegător cu ceilalți. Înțelegeți că e posibil ca nivelul de energie și capacitățile altcuiva să nu fie aceleași cu ale dvs. S-ar putea să nu gîndească la fel ca dvs. Încercați să acceptați faptul că poate nu vă plac aceleași lucruri. Atunci vă va fi mai ușor să vă dezvoltați AMP și să vă comportați astfel încît să treziți în ceilalți reacțiile dorite.

Polii opuși ai unui magnet se atrag; la fel și persoanele cu trăsături opuse. Atunci cînd există interese comune, doi indivizi se pot asocia în mod fericit, deși în multe privințe au caracteristici opuse. Unul dintre ei poate fi ambițios, agresiv, încrezător și optimist, plin de energie, orientat spre acțiune. Celălalt poate fi mai degrabă mulțumit, fricos, timid, răbdător, umil, lipsit de încredere în sine. De multe ori, între asemenea oameni se naște o forță de atracție, iar cînd ei se asociază, se completează, se sprijină și se inspiră reciproc.

Personalitățile lor se împletesc și trăsăturile extreme le sînt neutralizate. Astfel nu vor mai ajunge la probleme cum sînt rigiditatea, în cazul primului și frustrarea, în cazul celui de-al doilea.

V-ați simți fericit și inspirat dacă ați fi căsătorit cu un om a cărui personalitate ar fi absolut identică cu a dvs.? Fiți sincer cu dvs. înșivă. Răspunsul va fi probabil „nu".

La rîndul lor, copiii pot fi învățați să fie înțelegători și să aprecieze tot ceea ce fac părinții pentru ei. Există multe familii nefericire deoarece copiii nu-și apreciază și nu-și înțeleg părinții. Dar a cui e vina? A copilului, a părinților sau a ambelor părți?

Cu ceva timp în urmă, am avut o întîlnire cu președintele unei organizații de succes. Numele lui era menționat într-o lumină favorabilă în toate marile ziare din țară, datorită lucrurilor bune pe care le făcuse. Dar în ziua în care ne-am întîlnit, era cît se poate de nefericit.

„Nimeni nu mă place! Chiar și copiii mei mă urăsc! De ce?", a întrebat el.

Acest om este animat de cele mai bune intenții. Le-a dăruit copiilor lui tot ce poate fi cumpărat cu bani. I-a ferit în mod intenționat de nevoile care l-au obligat pe el în copilărie să-și dezvolte o personalitate puternică. A încercat să-i protejeze de acele lucruri din viață care pentru el fuseseră neplăcute. I-a lipsit de nevoia de a lupta așa cum trebuise să se lupte el. Nu a cerut și nu a așteptat niciodată apreciere din partea copiilor — și nici nu s-a bucurat de ea. Dar a presupus că ei îl înțelegeau.

Lucrurile ar fi stat cu totul altfel dacă i-ar fi învățat pe copii să-și exprime aprecierea și să devină mai puternici, ducînd propriile lor bătălii. Și-a găsit fericirea în a-i face fericiți, dar nu i-a învățat cum să fie fericiți dăruindu-le altora fericire. Prin urmare, ei l-au făcut nefericit. Poate dacă li s-ar fi confesat în copilărie și le-ar fi povestit despre greutățile pe care le îndurase spre binele lor ei ar fi fost mai înțelegători.

Dar nici acest om, nici altcineva aflat într-o situație asemănătoare nu trebuie să rămînă nefericit. Își poate întoarce talis-

manul cu partea AMP în sus și se poate strădui să se facă înțeles de cei dragi.

Le poate arăta că îi iubește, dăruindu-se *pe sine* în loc să le dăruiască doar lucrurile materiale pe care le poate oferi prin bunăstarea sa. Dacă se dăruiește pe sine tot așa cum le-a dăruit banii lui, va primi recompensa cea mai de preț — dragostea și înțelegerea lor.

Firește, acest om a fost bine intenționat. A vrut să le facă bine atît copiilor lui, cît și celolalți. Dar nu a dat atenție reacțiilor lor. Pur și simplu a presupus că ei vor înțelege. Nu și-a făcut timp pentru a-i ajuta să-l înțeleagă.

Acest om putea să se ajute pe sine citind cărți motivaționale. I-am recomandat mai multe asemenea cărți, printre care *Secretele succesului. Cum să vă faceți prieteni și să deveniți influent**. De asemenea, i-am spus că copiii lui îi puteau fi prieteni.

Atracție și respingere prin comunicarea verbală. Indiferent cine sînteți — sînteți o persoană extraordinară! Cu toate acestea, s-ar putea ca unii indivizi să nu fie de aceeași părere. Dacă vedeți că reacționează nefavorabil și se opun în mod nejustificat la tot ce faceți și ce spuneți, există o soluție. Și ei sînt oameni, la fel ca și dvs.

Aveți puterea de a atrage și de a respinge! Puteți folosi această putere în mod înțelept, pentru a vă atrage prietenii potriviți și a-i respinge pe cei care au asupra dvs. o influență nedorită sau dăunătoare. Cu o atitudine mentală negativă, veți respinge în mod automat lucrurile bune din viață și le veți atrage pe cele nedorite, inclusiv prietenii nepotriviți.

Reacțiile nedorite din partea celorlalți pot fi cauzate de ceea ce spuneți și de modul în care vă exprimați ori de sentimentele și atitudinea dvs. interioară. Vocea, aidoma muzicii, este deseori o reflectare a stării de spirit, a atitudinii și a gîndurilor ascunse. A înțelege că este vina dvs. poate fi la fel de dificil ca a lua inițiativa și a vă corecta atunci cînd vă dați seama că, într-adevăr, uneori chiar *este* vina dvs. — *dar puteți remedia lucrurile!*

---

* Carte scrisă de Dale Carnegie și apărută la ed. Curtea Veche, București, 1998 (*N.red.*)

Puteți învăța de la un agent de vînzări bun. Pentru că el este obligat să-și antreneze sensibilitatea la reacțiile potențialilor clienți — și să treacă la acțiune atunci cînd e nevoie.

Clientul are întotdeauna dreptate. Această atitudine a comercianților de succes poate fi foarte greu de adoptat de către unii indivizi: cu toate acestea, ea aduce rezultate!

Dacă v-ați străduisă-i faceți fericiți pe membrii familiei dvs. cu aceeași atitudine mentală pozitivă pe care o folosește un comerciant pentru a-și vinde marfa potențialilor clienți, viața dvs. familială și socială ar fi mai fericită și mai împlinită — atunci cînd în căminul dvs. există conflicte între personalități.

Dacă ceea ce spun oamenii sau modul în care o spun vă lezează adesea sentimentele, e foarte probabil că dvs. sînteți cel care îi ofensează pe ceilalți prin ceea ce spuneți sau prin modul de exprimare. Încercați să găsiți adevăratele motive ale sentimentelor dvs. rănite și evitați să produceți aceeași reacție în ceilalți.

Dacă vă supără bîrfele, puteți presupune că n-ar trebui să bîrfiți, ca să nu-i supărați pe ceilalți.

Dacă vă simțiți ofensat de tonul vocii și atitudinea cuiva, încercați să nu-i ofensați pe alții, vorbind sau purtîndu-vă în același fel.

Dacă nu vă place cînd cineva țipă la dvs. pe un ton mînios, gîndiți-vă că și altcineva s-ar simți supărat dacă ați țipa la el — chiar dacă este fiul dvs. de 5 ani sau o rudă foarte apropiată.

Dacă vă simțiți ofensat pentru că o altă persoană vă înțelege greșit intențiile, arătați-i că în acordați încrederea dvs.

Dacă vă displac certurile, sarcasmul, ironia mușcătoare sau atitudinea critică a prietenilor sau a rudelor, e foarte logic să presupuneți că și lor le displac aceleași lucruri.

Iar dacă vă place să primiți complimente — dacă vă place ca oamenii să-și amintească de dvs. —, dacă sînteți fericit cînd știți că cineva se gîndește la dvs., atunci puteți presupune fără teama că și ceilalți vor fi fericiți dacă le veți face complimente, dacă vă veți aminti de ei sau dacă le lăsați un bilet ca să le dați de știre că vă gîndiți la ei.

O scrisoare poate face pe cineva fericit. *Absența sporește dragostea* — dacă cei doi își trimit scrisori. Mulți oameni au

ajuns la căsătorie pentru că în lipsa persoanei iubite dragostea lor a devenit mai puternică.

Cînd își găsesc expresia într-o scrisoare, poezia, imaginația, romantismul, idealismul și extazul generează căldură și înțelegere. Fiecare om poate exprima gînduri pe care nu le-ar exprima niciodată dacă n-ar folosi cuvîntul scris. Scrisorile de dragoste nu trebuie să ia sfîrșit odată cu căsătoria. Samuel Clemens (Mark Twain) îi scria bilete de dragoste soției în fiecare zi, chiar și atunci cînd erau acasă. Au fost cu adevărat fericiți împreună.

Sînteți ceea ce gîndiți. Pentru a scrie, trebuie să gîndiți. Cînd scrieți o scrisoare, vă cristalizați gîndurile pe hîrtie. Prin amintirea trecutului, analiza prezentului și perceperea viitorului, imaginația dvs. prinde aripi. Cu cît scrieți mai des, cu atît vă face mai multă plăcere. Punînd întrebări, dirijați mintea destinatarului pe făgașurile dorite. Îi ușurați sarcina de a vă răspunde. Iar în momentul în care o face, el devine scriitorul și dvs. trăiți bucuria de a fi destinatarul.

Destinatarul scrisorii este obligat să gîndească prin prisma a ceea ce-i sugerați dvs. Dacă scrisoarea dvs. este bine concepută, rațiunea și emoțiile lui pot fi dirijate pe făgașul dorit. În timp ce citește, în memoria lui se vor imprima gînduri de neșters, înregistrate de mintea subconștientă.

Puteți atrage fericirea? Da, desigur. Cum? Puteți atrage fericirea printr-o AMP.

O atitudine mentală pozitivă vă va atrage toată sănătatea, bunăstarea și fericirea dorită. Atitudinea mentală pozitivă constă din caracteristici pozitive, cum sînt: credința, speranța, caritatea, optimismul, bucuria, generozitatea, toleranța, tactul, bunătatea, onestitatea, inițiativa, sinceritatea, francheța și bunul simț.

Mulțumirea. Ca ziarist, Napoleon Hill a scris odată un articol intitulat „Mulțumire". Poate să vă fie util. Iată ce se spunea în el:

> Cel mai bogat om din lume trăiește în Valea Fericirii. Ceea ce-l face bogat sînt valorile sale durabile, lucrurile pe care nu le poate pierde niciodată — lucruri ce-i aduc mulțumire, sănătate, pace și armonie sufletească.

Iată un inventar al bogățiilor sale și al modului în care le-a dobîndit:

„Am găsit fericirea ajutîndu-i pe alții să o găsească.

Sînt sănătos pentru că duc o viață echilibrată și mănînc numai hrana de care are nevoie corpul meu.

Nu urăsc și nu invidiez pe nimeni; iubesc și respect întreaga omenire.

Muncesc cu dragoste și astfel pot să amestec munca cu plăcerea, așa că doar rareori obosesc.

Mă rog în fiecare zi, nu pentru mai multe bogății, ci pentru mai multă înțelepciune, care să mă ajute să recunosc, să accept și să mă bucur de darurile îmbelșugate pe care le posed deja.

Nu pomenesc pe nimeni decît în semn de respect și nu vorbesc de rău pe nimeni, sub nici un motiv.

Nu cer nimănui nici o favoare, ci doar privilegiul de a dărui binecuvîntările mele tuturor celor care le doresc.

Am conștiința împăcată și ea mă călăuzește în tot ceea ce fac.

Am mai multe bogății materiale decît am nevoie, fiindcă lăcomia îmi este străină și rîvnesc doar acele lucruri pe care le pot folosi constructiv în timpul vieții mele. Bunăstarea mea vine de la aceia cărora le-am dăruit din binecuvîntările mele.

Proprietatea mea din Valea Fericirii nu este impozabilă. Ea se află de fapt în mintea mea și în bogățiile intangibile care nu pot fi supuse impozitelor sau revendicate decît de aceia care adoptă modul meu de viață. Am creat această proprietate prin eforturile de o viață întreagă, observînd legile naturii și formîndu-mi obiceiuri prin care să le respect."

Pentru crezul omului din Valea Fericirii nu există drepturi de autor. Dacă îl veți adopta, vă poate aduce înțelepciune, pace și mulțumire.

În cartea lui *The Power of Faith* (*Puterea credinței*), rabinul Louis Bienstock ne vorbește astfel despre fericire:

„La început, toți oamenii erau o singură ființă. Dar lumea pe care au creat-o i-a separat. O lume a nebuniei! O lume a falsității! O lume a fricii! Fie ca prin puterea credinței omul să se regăsească pe sine — credință în el însuși, credință în se-

menii lui, credință în destinul lui, credință în Dumnezeul lui. Numai atunci întreaga lume va fi din nou unită. Numai atunci omul își va găsi pacea și fericirea."

Țineți minte, *dacă omul este în ordine, lumea lui va fi în ordine*. El poate atrage fericirea și totodată poate atrage bogăția, mîhnirea sau sărăcia. Lumea dvs. este în ordine? Sau sentimentele de vinovăție vă împiedică să dobîndiți succesul dorit? În acest caz, citiți capitolul următor ca să puteți fi fericit în viață.

Călăuza nr. 18

GÎNDURI PENTRU REFLECȚIE

1. Abraham Lincoln a spus odată: „Din cîte am observat, oamenii sînt atît de fericiți pe cît hotărăsc să fie." Dvs. vă veți hotărî să fiți fericit? Dacă nu, vă veți hotărî să nu fiți nefericit?
2. Între oameni există o diferență foarte mică, dar aceasta produce o diferență uriașă. Mica diferență este *atitudinea*. Marea diferență este dacă aceasta e *pozitivă* sau *negativă*.
3. Una dintre metodele cele mai sigure de a dobîndi fericirea este să vă mobilizați energia pentru a face fericit pe altcineva.
4. Atunci cînd căutați fericirea, va fi foarte greu să o găsiți. Dar dacă încercați să faceți fericit pe altcineva, fericirea va veni singură către dvs.
5. Dacă dăruiți altora fericire și tot ceea ce este bun, veți atrage fericirea și lucrurile bune.
6. Fericirea începe acasă. Membrii familiei dvs. sînt oameni. Motivați-i să fie fericiți, tot așa cum un vînzător priceput își motivează clienții să cumpere.
7. Cînd două personalități puternice se resping și ar fi de dorit să trăiască împreună în armonie, cel puțin una dintre ele trebuie să folosească forța AMP.
8. Fiți atent la propriile dvs. reacții și la reacțiile celorlalți.
9. V-ar plăcea să trăiți mulțumit în Valea Fericirii?

CA SĂ FI FERICIT, FĂ-I FERICIȚI PE ALȚII!

19

Înlăturați sentimentele de vinovăție

Vă simțiți vinovat? Foarte bine!

Dar scăpați de sentimentul de vinovăție.

E bine să te simți vinovat. Orice ființă umană, indiferent cît de bună sau de rea ar fi, va avea din cînd în cînd un sentiment de vinovăție. Acest sentiment apare atunci cînd „vocea din interior" vă șoptește ceva. Este vocea conștiinței dvs.

Gîndiți-vă o clipă: Ce s-ar întîmpla dacă cineva nu s-ar simți vinovat după ce a făcut un lucru rău? Persoana care nu se simte vinovată pentru că a făcut ceva rău este deseori incapabilă să distingă între bine și rău — sau nu a fost învățată să recunoască diferența dintre a face bine și a face rău. Sau poate că nu e sănătoasă mintal.

Multe dintre sentimentele de vinovăție sînt moștenite. Altele sînt dobîndite pe parcursul vieții.

Știm că atunci cînd anumite emoții și pasiuni moștenite sînt proscrise de societatea în care trăiește cineva, această persoană va avea un conflict interior; oamenii dintr-un anumit mediu pot avea un cod etic total diferit de cei dintr-un alt mediu. Dar de fiecare dată cînd individul încalcă un anumit standard etic care i-a fost transmis, va avea un sentiment de vinovăție.

În unele situații, încălcarea standardului moral al societății este un lucru bun, pentru că e posibil ca *standardul în sine să fie nepotrivit.*

Repetăm: sentimentul de vinovăție este bun și poate chiar motiva persoane cu cele mai înalte standarde morale în direcția unei gîndiri și acțiuni de valoare.

A fost odată un om drept, care îi ura și îi persecuta fără încetare pe membrii unei minorități religioase. Dar a început să se simtă vinovat. Și este cunoscut faptul că a îndreptat relele făcute atunci cînd sentimentele de vinovăție l-au motivat să facă ceea ce era corect. A devenit un evanghelist de seamă. Iar gîndurile, vorbele și faptele lui au schimbat istoria lumii din ultimii 2 000 de ani. Numele lui era Saul din Tars.

De asemenea, a existat un om ale cărui sentimente de vinovăție față de ceea ce el considera păcatele vieții lui au fost atît de puternice, încît și el a fost motivat să facă ce avea de făcut. În închisoare, și-a petrecut timpul scriind o carte. Această carte este o lucrare clasică despre noblețea caracterului și frumusețea vieții. Numele autorului era John Bunyan.

A mai fost și păcătosul despre care am discutat în Capitolul 15, care a donat o jumătate de milion de dolari organizației Chicago Boys Clubs și un milion de dolari bisericii sale. Rostul acestor fapte era să-și ispășească propriile păcate. Și-a donat banii pentru a-i împiedica pe băieți și pe fete să cadă în capcanele vieții în care căzuse el.

Chiar și un binefăcător al omenirii ca dr. Albert Schweitzer a fost motivat de sentimentul de vinovăție. S-a simțit vinovat că nu-și îndeplinea responsabilitățile față de semenii săi. Pentru că ar fi putut face ceva de valoare, dar nu făcea, sentimentul de vinovăție l-a îndemnat să treacă la îndeplinirea măreței sale misiuni.

Acum înțelegeți că un sentiment de vinovăție însoțit de o AMP este un lucru bun? Există însă și sentimente de vinovăție însoțite de o AMN. Acestea nu mai sînt la fel de bune.

Nu orice sentiment de vinovăție atrage după sine rezultate benefice. Cînd o persoană se simte vinovată și nu înlătură acest simțămînt cu ajutorul AMP, adesea rezultatele pot fi extrem de dăunătoare.

Marele psihiatru Sigmund Freud afirmă: „Cu cît înaintăm în munca noastră și cu cît ne aprofundăm cunoștințele despre viața psihică a nevroticilor, cu atît ies mai mult în evidență doi factori, care merită cea mai mare atenție... Amîndoi pot fi cuprinși în descrierea «nevoia de a fi bolnav» sau «nevoia de

a suferi»... Primul dintre acești doi factori este *sentimentul de vinovăție* sau *conștiința vinovăției*..."

Sigmund Freud are dreptate. Pentru că sentimentele de vinovăție au îndemnat diverși oameni să-și distrugă viața, să-și mutileze trupul sau să-și facă rău în diverse moduri pentru a-și ispăși păcatele. Din fericire, în ziua de azi, doar rareori se mai practică asemenea metode. Ele sînt interzise în țările civilizate. Există însă metode mai subtile. S-ar putea ca mintea conștientă să nu se simtă vinovată, dar acest simțămînt va fi prezent la nivel subconștient.

Subconștientul nu uită niciodată.

El își folosește forțele la fel de eficient ca mintea conștientă. Va satisface nevoia de vinovăție a individului care nu poate scăpa de acest sentiment printr-o AMP. Îl face să se simtă rău. Îl face să sufere.

Sentimentul de vinovăție vă poate învăța să-i respectați pe ceilalți. Respectul față de ceilalți este o calitate pe care trebuie să și-o dezvolte fiecare dintre noi. Copilului nou-născut puțin îi pasă de confortul celorlalți. El vrea ceea ce vrea, atunci cînd vrea. Din acel moment al vieții, începe să învețe treptat că și ceilalți sînt ființe umane și, cel puțin în parte, trebuie să le arate o oarecare considerație. Dar egoismul este o trăsătură umană obișnuită, care se estompează doar prin educație. Cînd am crescut suficient pentru a înțelege că aceste sentimente nu sînt bune, simțim un fior de vinovăție de fiecare dată cînd ne lăsăm pradă egoismului. Este un lucru bun, pentru că ne determină să ne gîndim de două ori și să alegem între a ne mulțumi pe noi înșine sau a-i mulțumi pe ceilalți.

Nepotul de 6 ani al lui Thomas Gunn venise în vizită la el în Cleveland, Ohio. Puștiul alerga afară în fiecare seară ca să-și întîmpine bunicul cînd venea de la lucru. Asta-l făcea pe bunic foarte fericit. Cînd nepotul îi ieșea în cale, îi dădea o punguță cu bomboane.

Într-o zi, băiatul alergă afară și își întîmpină nerăbdător bunicul, cu vorbele: „Unde sînt bomboanele?" Bătrînul încercă să-și ascundă emoția. „Îmi ieși în întîmpinare în fiecare seară — și se opri puțin înainte de a continua — doar pentru punga de bomboane?" Băiatul primi punguța pe care bunicul

lui o scosese din buzunar. Nu mai rostiră nici un cuvînt în drum spre casă. Băiatul se simţea rănit. Era trist. N-a mîncat bomboanele. Nu le mai dorea. Supărase pe cineva drag.

În seara aceea, cînd băieţelul de 6 ani şi bunicul lui au îngenuncheat şi şi-au spus rugăciunile împreună, cu voce tare, puştiul a adăugat ceva: „Te rog, Doamne, spune-i bunicului că îl iubesc."

Tristeţea şi remuşcările băiatului au fost un lucru bun. De ce? Pentru că l-au obligat să scape de sentimentul de vinovăţie şi să îndrepte ceea ce făcuse.

Pentru a scăpa de vinovăţie, îndreptaţi-vă. Sentimentele de vinovăţie pot avea cele mai diverse cauze. Dar vinovăţia atrage după sine senzaţia că ai o datorie... o datorie care trebuie plătită.

Acest lucru îl ilustrează foarte bine povestea tînărului medic din romanul lui Lloyd Douglas, *The Magnificent Obsession* (*Obsesia magnifică*). În această poveste, eroul principal simte că are de plătit lumii o datorie pentru că fusese salvat cu preţul vieţii unui celebru chirurg specializat în operaţii pe creier, care reprezentase o adevărată binecuvîntare pentru această lume.

Acest sentiment al datoriei l-a determinat pe tînăr să devină un chirurg la fel de capabil ca acela care îşi jertfise viaţa pentru el. Din jurnalul celui dispărut, tînărul a învăţat o filozofie de viaţă care l-a ajutat să-şi formeze o Obsesie Magnifică. Astfel, datorită sentimentului de vinovăţie, a devenit la rîndul lui un om de valoare.

Fiecare poveste este povestea unui om. Şi în fiecare zi veţi citi în ziare povestea cuiva: a cuiva ca Jim Vaus, a cărui viaţă a fost salvată de mai multe ori, pentru că a dat curs irevocabilei decizii de a scăpa de vinovăţie. A trecut la fapte.

Ca să scăpaţi de vinovăţie, treceţi la fapte! Uneori, oamenii se încurcă în faptele lor ca într-o pînză de păianjen şi nu reuşesc să se elibereze. Se descurajează şi renunţă. Şi se încurcă atît de rău, încît poate fi nevoie de un eveniment de-a dreptul zguduitor care să-i elibereze. Aşa s-a întîmplat cu Jim Vaus.

Jim Vaus este un om care literalmente îşi datorează viaţa deciziei de a spune „Voi face acest lucru" — însă această de-

cizie a fost luată destul de tîrziu. Ani întregi, Jim fusese supărat pe cele zece porunci. Părea că se străduiește să le încalce pe toate, una cîte una. Prima dată cînd a încălcat porunca „Să nu furi" era încă la facultate. Într-o zi, a furat 92,84 dolari; s-a dus la aeroport, a cumpărat un bilet și a mers în Florida. Puțin mai tîrziu, a furat din nou, de data aceasta în împrejurările unui jaf armat. A fost prins și încarcerat. Curînd după aceea, a fost eliberat pentru a se înrola în armată; dar chiar și aici a dat de bucluc. Curtea marțială a hotărît: „...pentru deturnarea proprietății guvernului în uz personal..."

Și așa mai departe. Cariera lui Jim Vaus continua într-un sens descendent. Cu cît făcea mai mult rău, cu atît se simțea mai vinovat. Vinovăția duce la vinovăție și totodată la minciuni și înșelătorii care s-o ascundă.

Jim nu se simțea vinovat în mod conștient; simțul conștient al vinovăției se stinsese demult. Dar nu și cel din subconștient. Sentimentele de vinovăție s-au acumulat în subconștientul lui fără ca Jim să-și dea seama.

Apoi, la fel ca în istoriile pe care le citiți de multe ori în ziar, a fost nevoie de un eveniment zguduitor care să-l trezească la realitate.

În cele din urmă, Vaus a fost eliberat din armată; s-a căsătorit și s-a mutat în California, unde a pornit o afacere de consultanță în domeniul electronicii. Într-o zi, un bărbat pe nume Andy a venit la el și i-a expus o idee grozavă despre un dispozitiv electronic cu care să spargă piața. Peste cîteva săptămîni, Jim era băgat pînă-n gît în afaceri cu lumea interlopă. Conducea o mașină de 9 000 de dolari. Avea o casă frumoasă la marginea orașului și afaceri cu nemiluita.

Într-o zi, Jim s-a certat cu soția. Ea voia să știe de unde veneau banii, iar el nu voia să spună. În cele din urmă, a început să plîngă. Jim nu suporta să-și vadă soția plîngînd, pentru că o iubea. Simțea că-l mustră conștiința. Ca să-i readucă buna dispoziție, i-a propus să facă o plimbare cu mașina pînă pe plajă. Pe drum, au fost prinși într-un blocaj de circulație: sute de mașini se îndreptau spre o parcare.

„Uite, Jim, a spus Alice, e Billy Graham! Hai să mergem și noi. Cred că e interesant."

Cum dorea în continuare să o liniștească, Jim s-a dus. Dar curînd după ce se așeză, se simți tulburat: i se părea că Graham vorbește anume pentru el. Mustrările de conștiință erau atît de puternice, încît se simțea de parcă ar fi fost arătat cu degetul. Graham spunea:

„Ce are omul de cîștigat, dacă dobîndește lumea întreagă și își pierde sufletul?"

Apoi:

„E aici un om care a mai auzit toate acestea înainte, care și-a înăsprit inima. Își ține capul sus cu mîndrie și este hotărît să plece fără a lua o decizie. Dar aceasta va fi ultima lui șansă."

Ultima lui șansă? Jim rămase perplex. Poate avea o presimțire. Sau poate era pregătit. Ce voia să spună predicatorul?

Graham îl chema în față. Voia ca oamenii să facă un pas înainte, în semn că au luat o decizie. „Ce se întîmplă?", se întrebă Jim. De ce simțea că-i vine să plîngă? Dintr-o dată, se auzi spunînd: „Hai să mergem, Alice." Alice se îndreptă supusă către margine și se întoarse ca și cum ar fi vrut să iasă din cort. Jim, care mergea în urma ei, o prinse de braț și o întoarse spre el.

„Nu, draga mea, spuse el. Pe aici..."

Ani mai tîrziu, după ce viața lui Jim se schimbase în întregime, a ținut un discurs la Los Angeles. A povestit despre experiențele lui cu lumea interlopă. A povestit despre ziua în care luase marea hotărîre, zi în care primise instrucțiuni să meargă la St. Louis la o întîlnire. „N-am ajuns niciodată la St. Louis, a spus el. În schimb, am găsit în mine curajul să-mi plec genunchii."

În discrusul lui, Jim a vorbit despre binecuvîntările lui și cum i-a mulțumit Domnului pentru ele, cum a cerut iertare, a încercat să-și ispășească păcatele și a început să aplice Regula de Aur.

După conferință, veni la el o doamnă și spuse: „Dle Vaus, cred că ar fi bine să știți ceva. Atunci cînd trebuia să mergeți la St. Louis, eu lucram la biroul primarului. Într-o zi, am primit un fax de la FBI. Dle Vaus, în el se spunea că la St. Louis urma să fiți întîmpinat de o bandă rivală și împușcat."

O formulă recomandată pentru a scăpa de vinovăție. Poate că „ultima dv.s șansă" nu este ceva atît de dramatic ca în cazul de mai sus. Dar povestea lui Jim Vaus cuprinde o lecție extraordinară. Cum a reușit Jim să scape de sentimentul de vinovăție? A urmat un model bine definit. Este modelul pe care-l poate urma fiecare dintre noi.

...În primul rînd, ascultați sfaturile care vi se dau — un discurs, o predică plină de inspirație care vă poate schimba viața.

...Apoi numărați-vă binecuvîntările și mulțumiți-i Domnului pentru ele. Căiți-vă sincer și cereți-vă iertare. Cînd vă dați seama că ați fost binecuvîntat cu atîtea lucruri bune, nu va fi dificil să vă pară rău cu adevărat de relele pe care le-ați făcut și să vă căiți. Apoi va trebui să aveți curajul să-l cereți iertare lui Dumnezeu.

...Trebuie să faceți primul pas înainte. Este important, pentru că e un gest fizic care simbolizează faptul că vă veți schimba direcția în viață. Cînd Jim a pășit înainte în naos, a anunțat în public că se căia pentru trecutul său și era pregătit să-și schimbe viața.

...De asemenea, trebuie să luați măsuri făcînd la doilea pas înainte: începeți imediat să îndreptați fiecare rău pe care l-ați făcut.

...Și, în fine, pasul cel mai important: aplicați Regula de Aur. N-o să vă fie greu. Acum, ori de cîte ori vă simțiți tentat să greșiți, veți auzi acea voce interioară. Cînd se face auzită, opriți-vă și ascultați. Numărați-vă binecuvîntările. Imaginați-vă pe dvs. în locul celuilalt. Apoi luați decizia de a face ce ați vrea să faceți dacă ați fi în locul lui.

Aceasta este formula pentru a scăpa de sentimentele de vinovăție Dacă tentațiile vă dau tîrcoale și vinovăția pe care o simțiți după ce le cedați vă împiedică să vă folosiți energia într-un mod constructiv, învățați modalitatea de a vă elibera de vinovăție. Aplicați-o în viața dvs. Și pășiți înainte către succes.

Succesul printr-o atitudine mentală pozitivă vă îndeamnă să folosiți forțele minții conștiente și subconștiente:

- Pentru a căuta adevărul.
- Pentru a vă motiva să acționați constructiv.
- Pentru a vă strădui să atingeți cele mai înalte idealuri pe care le puteți concepe, păstrîndu-vă sănătatea fizică și mentală.
- Pentru a trăi inteligent în societate.
- Pentru a vă abține de la ceea ce vă face rău în mod inutil.
- Pentru a începe de acolo de unde sînteți și a ajunge acolo unde vreți, indiferent cine sînteți sau cine ați fost.

Trebuie să înlăturați orice lucru care vă abate din drumul către idealurile nobile. Aceasta vă impune să știți sau să aflați ce e bine și ce e rău, să faceți diferența dintre ele într-o anumită împrejurare și la un anumit moment.

Cunoașteți cele zece porunci, Regula de Aur și alte standarde ale binelui din societatea în care trăiți. Este responsabilitatea dvs. să determinați ce standarde vă vor călăuzi către țelurile dorite.

„Una este să-ți cunoști scopul și alta e să muncești pentru el", a scris arhiepiscopul Fulton J. Sheen în *Life is Worth Living* (*Viața merită trăită*). Alegeți-vă scopurile! Munciți pentru ele! Dirijați-vă gîndurile, controlați-vă emoțiile, treceți la fapte — și vă veți modela destinul. Dacă veți căuta în continuare, veți găsi răspunsul. Cum? Un lucru care vă poate fi de mare folos este să vă formați un caracter puternic.

Formați-vă caracterul. „Caracterul se formează, nu se învață", a fost o afirmație provocatoare a lui Arthurs Burger, fost director executiv al organizației Boys Clubs din Boston. Aceasta a apărut într-un articol din *Reader's Digest*, intitulat „400 000 de băieți sînt membri ai clubului."

A forma are două înțelesuri distincte: (1) „a se transforma sub influența mediului înconjurător" (deseori în mod inconștient) și (2) „a modela" (în mod conștient).

O metodă eficientă de a vă forma caracterul este să vă alegeți, pentru dvs. sau copiii dvs., un mediu de viață capabil să insufle gînduri, mobiluri și obiceiuri bune. Dacă mediul pe care l-ați ales nu se dovedește destul de eficient după un interval de timp rezonabil, faceți schimbările necesare.

Dar caracterul se formează și prin educație. Dacă părinții și-ar dedica mai mult timp acestui lucru, atît prin teorie cît și prin exemplul personal, copiii lor și-ar forma această calitate admirabilă, atît de necesară pentru a reuși în viață.

Cum ia naștere un delincvent? E. E. Bauermeister, fost supraveghetor la California Institution for Men din Chino, California, afirmă: „Tinerii noștri au nevoie de îndrumare pentru a distinge binele de rău, îndrumare pe care trebuie să o primească acasă... atunci cînd vorbim despre delincvența juvenilă, trebuie să-i dăm un alt nume și să arătăm a cui este de fapt responsabilitatea. În America de astăzi ne confruntăm cu delincvența părintească. Părinții nu-și asumă obligațiile și responsabilitățile care le revin.

Oricine poate avea un caracter bun..."

J. Edgar Hoover a făcut următoarea afirmație: „Puteți citi volume întregi despre cauzele fărădelegilor, dar adevărata cauză a acestora este de fapt una singură: oamenilor le lipsește responsabilitatea morală."

Motivul pentru care oamenilor le lipsește responsabilitatea morală este că nu simt vinovăția. Ei nu-și formează caracterul, deoarece conștiința lor este adormită și incapabilă să-i ghideze. Iar caracterele lor imorale nu le pot oferi copiilor un exemplu bun.

Cînd o virtute intră în conflict cu alta. Uneori nu e atît de simplu să decideți între *da* și *nu*. E posibil ca problema în cauză să presupună un conflict între virtuți. Fiecare om se confruntă uneori cu un asemenea conflict și trebuie să ia o decizie. Are de ales între ceea ce vrea să facă și ceea ce trebuie sau între ceea ce vrea și ceea ce se așteaptă de la el.

Situația presupune o alegere între virtuți, cum ar fi dragostea, datoria și loialitatea. De exemplu: (a) dragostea și datoria față de părinți intră în conflict cu dragostea și datoria față de soț sau soție; (b) loialitatea față de un individ intră în conflict cu loialitatea față de un altul; (c) loialitatea față de un individ intră în conflict cu loialitatea față de o organizație sau față de societate.

Haideți să dăm ca exemplu povestea vînzătorilor care au lucrat pentru George Johnson. Ei s-au confruntat cu un con-

flict de al treilea tip — între loialitatea față de un individ și loialitatea față de organizația pe care o reprezentau.

George Johnson a instruit, a încurajat, a inspirat și a finanțat un vînzător pe care îl vom numi John Black. George avea o încredere absolută în John. Îi plăcea de el. Așa că nu-l bătea la cap. Îl lăsa să-i servească pe cei mai buni clienți, cu care avea relații de multă vreme. În contractul cu firma se specifica faptul că în caz de încetare a colaborării, vînzătorii se angajau să nu aducă daune de nici un fel afacerilor firmei sau organizației de vînzări. Dl Johnson i-a dat lui John Black cartea *De la idee la bani*. Aceasta l-a motivat pe John să treacă la fapte — dar la fapte rele! John nu a citit printre rînduri Nu-l interesa decît să cîștige bani. Avea convingerea că scopul scuză mijloacele. Din cauza standardelor sale negative, a reacționat negativ, cu o atitudine mentală negativă.

„George Johnson îmi este ca un tată. Da, îl consider un tată", spunea vînzătorul, dar în același timp plănuia în secret să transfere clienții și forța de vînzări a firmei pe numele unei corporații concurente — desigur, pentru bani.

John era binevenit în casele colegilor săi. Aceștia nu erau la curent cu gîndurile și planurile sale. Cînd mergea la ei în vizită, profita de onestitatea și de bunul-simț al oamenilor care se țin de cuvînt și nu dezvăluie un secret. Îi întreba: „Ți-ar plăcea să-ți dublezi veniturile? Ai dori mai multă siguranță?" Răspunsul era: „Sigur că da! Despre ce e vorba?"

Black răspundea: „Nu vreau să avem probleme, așa că *îți spun doar dacă îmi dai cuvîntul tău că nu vei spune nimănui*. Promiți solemn?"

Cînd răspunsul era afirmativ, se străduia să-i ademenească la organizația concurentă. Încerca să le neutralizeze mustrările de conștiință, vorbindu-le despre satisfacții reale sau imaginare.

Ceilalți vînzători erau într-o situație dificilă. Pe de o parte, își luaseră față de John angajamentul solemn că nu vor spune ceea ce face el. Pe de altă parte, știau că faptele sale puteau să-i dăuneze șefului lor. Îi datorau mai multă loialitate lui George Johnson și organizației pe care o reprezenta

Vînzătorii au avut curajul să încerce să-i limpezească mintea lui John și să-i arate că planurile sale nu erau cinstite. Cum el n-a reacționat și a mers mai departe pe calea lui, s-au hotărît. Urmau să-i spună totul lui George Johnson. Au ales loialitatea față de patronul lor. Așa cum a spus odată Abraham Lincoln, au ales „să fie alături de cel drept; să-i fie alături cînd face bine și să se îndepărteze de el cînd greșește."

Prin această hotărîre, vînzătorii și-au arătat adevăratul caracter. Au dovedit faptul că erau bărbați curajoși, onești și loiali. Au știut cum să aleagă între bine și rău cînd s-au confruntat cu conflictul între două virtuți.

Există multe asemenea conflicte. În viață vă veți confrunta cu necesitatea de a alege între două virtuți. Care va fi decizia dvs.? Poate următorul lucru vă va ajuta:

Faceți ceea ce vă îndeamnă conștiința dvs. pentru a nu vă trezi un sentiment de vinovăție. Acesta este atitudinea corectă. Pentru a vă ajuta să luați decizia corectă în asemenea situații, parcurgeți Analiza coeficientului succesului din capitolul următor.

Călăuza nr. 19

GÎNDURI PENTRU REFLECȚIE

1. Vă simțiți vinovat? Asta-i bine! Dar scăpați de sentimentul de vinovăție!
2. Pentru a înlătura sentimentul de vinovăție, îndreptați-vă greșelile.
3. O formulă recomandată pentru a scăpa de vinovăție:
   (a) Ascultați sfaturile care vi se dau — un discurs, o predică etc. și vedeți cum se aplică principiile în cazul dvs.
   (b) Numărați-vă binecuvîntările și mulțumiți-I Domnului pentru ele.
   (c) Căiți-vă sincer pentru faptele dvs. Căința sinceră atrage după sine decizia fermă de a nu mai stărui în greșeală.
   (d) Faceți primul pas înainte: recunoașteți-vă vinovăția și intenția de a vă îndrepta.
   (e) Luați măsurile necesare de îndată ce sînteți capabil.

(f) Memoraţi, înţelegeţi şi încercaţi să aplicaţi Regula de Aur în relaţiile cu ceilalţi.

4. Orice lucru care vă abate din drumul către idealurile nobile trebuie înlăturat.

5. Caracterul poate fi format prin educaţie şi sub influenţa mediului înconjurător.

6. Ce faceţi atunci cînd vă confruntaţi cu un conflict între două virtuţi?

7. Este responsabilitatea dvs. să aflaţi ce e bine şi ce e rău şi să faceţi diferenţa între cele două într-o anumită împrejurare şi la un anumit moment. Una dintre cele mai bune metode de a învăţa este să petreceţi cu regularitate timp într-un mediu religios şi să căutaţi în fiecare zi îndrumarea Puterii Divine.

VĂ SIMŢIŢI VINOVAT?
E BINE!
DAR SCĂPAŢI DE SENTIMENTUL DE VINOVĂŢIE!

PARTEA A CINCEA

Treceți la acțiune!

Neglijența

Țineți minte că dvs. sînteți singura persoană care poate înlătura ceea ce vă limitează, învățînd și folosind arta motivației printr-o AMP. Aceste limitări sînt următoarele:

1. O atitudine mentală negativă și faptul că neglijați să o transformați într-o atitudine mentală pozitivă.
2. Faptul că ignorați, din neglijență, să învățați cum se folosesc puterile minții.
3. Faptul că neglijați să alocați un timp pentru gîndire, studiu și planificare, cu scopul de a stabili și a realiza obiectivele dorite.
4. Neglijența dvs. de a întreprinde acțiunile necesare, atunci cînd știți ce și cum aveți de făcut.
5. Neglijența dvs. de a învăța să recunoașteți, să asimilați și să aplicați principiile universale care vă pot ajuta să atingeți orice obiectiv ce nu încalcă legile lui Dumnezeu sau drepturile semenilor dvs.
6. Cele pe care le creați cu mintea dvs. sau le acceptați ca de nedepășit.

Țineți minte de asemenea: neglijența este unul dintre obiceiurile care pot fi schimbate cel mai ușor și cel mai rapid *dacă* vă propuneți aceasta.

20

A sosit momentul să vă testați coeficientul succesului

Ați citit toată cartea, mai puțin ultimele trei capitole. Acum ar fi un moment potrivit să vă examinați propria atitudine mentală. Puteți face aceasta pentru dvs.

Dar mai înainte, vrem să știți că poziția noastră este următoarea:

Responsabilitatea de a învăța pe un altul îi aparține aceluia care face aceasta.

Și a cui este responsabilitatea de a învăța? Poate că J. Milburn Smith cunoaște răspunsul. J. Milburn Smith a ajuns din asistent de funcționar președinte al companiei Continental Casualty din Chicago. El ne-a spus:

„Responsabilitatea de a învăța este a persoanei care vrea să învețe, nu a celei care vrea să-l învețe." Ne-a mai spus:

„Sînt oameni care au convingerea că o idee nu este bună dacă nu le aparține. Dar eu spun:

Copiați succesul! Tot ce am făcut am împrumutat de la o altă persoană sau de la o altă afacere." Și continuă:

„Respectă-i și ascultă-i pe cei cu experiență.

Omul cu experiență avea ceva ce eu îmi doream. Iată de ce m-am asociat cu oameni mai în vîrstă și care reușiseră în viață. Am luat ceea ce aveau ei: binele, cunoștințele și experiența lor, dar *nu* și slăbiciunile lor. Și am adăugat toate acestea la ceea ce aveam eu. Astfel am profitat chiar și de greșelile lor, nu numai de ale mele.

Pentru a învăța, trebuie *să plătești prețul*. Iar eu eram dispus să-l plătesc, pentru că nu am fost învățat de altcineva. Am învățat singur. Cunoștințe? Trebuie *să le căutați*!"

Copiați succesul, spune J. Milburn Smith.

Puteți începe prin a vă pune cîteva întrebări: Sînt dispus *să plătesc prețul*? Sînt dispus să preiau binele, cunoștințele și experiența, dar nu și slăbiciunile oamenilor despre care am citit în această carte?

Dacă răspunsul este da, avem o sugestie care știm că o să vă ajute. Dar mai întîi permiteți-ne să vă reamintim că pe parcursul acestei cărți vi s-a cerut deseori să răspundeți la întrebări despre dvs. înșivă. Deși păreau întrebări simple, există oare ceva mai dificil decît o autoevaluare corectă? „Cunoaște-te pe tine însuți" este probabil îndemnul cel mai dificil de realizat, adresat vreodată ființei umane.

Pentru a vă ajuta *să vă cunoașteți pe dvs. înșivă*, autorii au pregătit un chestionar de autoanaliză, care a ajutat mulți bărbați și femei să se evalueze în mod satisfăcător. Deja ați trecut multe teste — de inteligență, aptitudini, personalitate, vocabular și așa mai departe.

Dar acesta este diferit. Noi îl numim *Analiza coeficientului succesului*. Testul se bazează pe cele 17 principii ale succesului, considerate resposabile pentru realizările de valoare ale celor mai însemnați lideri din toate domeniile. Scopurile sale sînt numeroase:

Să vă dirijeze gîndurile pe făgașul dorit

Să vă cristalizeze gîndirea

Să indice poziția dvs. curentă pe drumul către succes

Să vă încurajeze să decideți exact unde vreți să fiți

Să vă măsoare șansele de a ajunge la destinația dorită

Să indice care sînt ambițiile dvs. din prezent și alte caracteristici

Să vă motiveze să întreprindeți acțiunile dorite printr-o AMP

Sugestia noastră. Vă sugerăm să încercați imediat să răspundeți la următorul chestionar: „Analiza coeficientului succesului" — cu chibzuință și sinceritate, cît mai bine puteți. Încercați să nu vă păcăliți singur. Acest test va fi valabil numai dacă răspundeți cu sinceritate la fiecare întrebare.

ANALIZA COEFICIENTULUI SUCCESULUI

1. Un obiectiv bine definit
   (a) Aţi decis care este principalul dvs. scop în viaţă? ___ DA ___ NU
   (b) Aţi stabilit un termen-limită pentru atingerea acestui scop? ___ DA ___ NU
   (c) Aveţi anumite planuri pentru realizarea scopului dvs.? ___ DA ___ NU
   (d) Aţi determinat avantajele pe care vi le va aduce scopul dvs.? ___ DA ___ NU

2. Atitudine mentală pozitivă
   (a) Ştiţi ce inseamnă o atitudine mentală pozitivă? ___ DA ___ NU
   (b) Vă controlaţi atitudinea mentală? ___ DA ___ NU
   (c) Ştiţi să detectaţi o atitudine mentală negativă în dvs. şi în ceilalţi? ___ DA ___ NU
   (d) Ştiţi cum să faceţi din AMP un obicei? ___ DA ___ NU

3. A face tot ceea ce trebuie făcut
   (a) Aveţi obiceiul de a face mai mult şi mai bine decît lucrurile pentru care sînteţi plătit? ___ DA ___ NU
   (b) Ştiţi cînd un angajat are dreptul să fie plătit mai bine? ___ DA ___ NU
   (c) Cunoaşteţi pe cineva care a obţinut succesul în orice profesie, fără să facă mai mult decît lucrurile pentru care a fost plătit? ___ DA ___ NU
   (d) Credeţi că cineva are dreptul să se aştepte la o mărire de salariu dacă nu face mai mult decît lucrurile pentru care este plătit? ___ DA ___ NU
   (e) Dacă aţi fi propriul dvs. patron, aţi fi mulţumit de serviciile pe care le oferiţi acum ca angajat? ___ DA ___ NU

4. Gîndire corectă
   (a) Consideraţi că este de datoria dvs. să învăţaţi mai multe despre profesia dvs.? ___ DA ___ NU
   (b) Aveţi obiceiul să exprimaţi „păreri" despre subiecte care nu vă sînt familiare? ___ DA ___ NU
   (c) Ştiţi unde să găsiţi cunoştinţele noi atunci cînd aveţi nevoie de ele? ___ DA ___ NU

5. Autodisciplină
   (a) Vă ţineţi gura cînd sînteţi supărat? ___ DA ___ NU
   (b) Aveţi obiceiul să vorbiţi fără să gîndiţi? ___ DA ___ NU
   (c) Vă pierdeţi uşor răbdarea? ___ DA ___ NU
   (d) Aveţi, în general, un temperament echilibrat? ___ DA ___ NU
   (e) Aveţi obiceiul de a lăsa emoţiile să vă întunece raţiunea? ___ DA ___ NU

6. Minţile superioare
   (a) Îi influenţaţi pe alţi oameni să vă ajute să vă atingeţi scopul? ___ DA ___ NU
   (b) Credeţi că o persoană poate reuşi în viaţă fără ajutorul altora? ___ DA ___ NU
   (c) Credeţi că un om poate reuşi uşor în profesia lui dacă soţia sau alţi membri ai familiei i se opun? ___ DA ___ NU
   (d) Faptul că un patron şi un angajat lucrează împreună prezintă avantaje? ___ DA ___ NU
   (e) Sînteţi mîndru atunci cînd un grup din care faceţi parte este lăudat? ___ DA ___ NU

7. Credinţă aplicată
   (a) Credeţi în Inteligenţa Infinită? ___ DA ___ NU
   (b) Sînteţi un om integru? ___ DA ___ NU
   (c) Aveţi încredere în capacitatea dvs. de a face ceea ce hotărîţi să faceţi? ___ DA ___ NU
   (d) Aţi reuşit să vă eliberaţi în bună măsură de următoarele tipuri de frică: (1) frica de sărăcie? (2) frica de critică? (3) frica de boală? (4) frica de a pierde dragostea? (5) frica de a vă pierde libertatea? (6) frica de bătrîneţe? (7) frica de moarte? ___ DA ___ NU

8. O personalitate plăcută
   (a) Aveţi obiceiuri care îi pot deranja pe alţii? ___ DA ___ NU
   (b) Aveţi obiceiul să aplicaţi Regula de Aur? ___ DA ___ NU
   (c) Colaboratorii dvs. vă plac? ___ DA ___ NU
   (d) Îi plictisiţi pe alţii? ___ DA ___ NU

9. Inițiativă personală
   (a) Vă planificați munca? ___ DA ___ NU
   (b) Este nevoie ca altcineva să vă planifice munca?
   ___ DA ___ NU
   (c) Posedați calități deosebite, pe care alte persoane din profesia dvs. nu le au? ___ DA ___ NU
   (d) Obișnuiți să amînați lucrurile? ___ DA ___ NU
   (e) Aveți obiceiul de a încerca să faceți planuri mai bune pentru a vă face treaba mai eficient? ___ DA ___ NU

10. Entuziasm
   (a) Sînteți o persoană entuziastă? ___ DA ___ NU
   (b) Vă dirijați entuziasmul către îndeplinirea planurilor?
   ___ DA ___ NU
   (c) Entuziasmul vă copleșește rațiunea? ___ DA ___ NU

11. Atenție controlată
   (a) Obișnuiți să vă concentrați gîndurile asupra a ceea ce faceți? ___ DA ___ NU
   (b) Vă lăsați influențat cu ușurință pentru a vă schimba planurile sau deciziile? ___ DA ___ NU
   (c) Aveți tendința să vă abandonați țelurile și planurile atunci cînd întîlniți obstacole? ___ DA ___ NU
   (d) Continuați să munciți, fără să țineți cont de lucrurile care vă distrag atenția în mod inevitabil? ___ DA ___ NU

12. Munca în echipă
   (a) Aveți relații armonioase cu ceilalți? ___ DA ___ NU
   (b) Faceți favoruri tot atît de des pe cît cereți?
   ___ DA ___ NU
   (c) Aveți frecvent neînțelegeri cu ceilalți? ___ DA ___ NU
   (d) Credeți că o bună colaborare între colegi prezintă avantaje majore? ___ DA ___ NU
   (e) Sînteți conștient de răul pe care-l poate face cineva pentru că nu colaborează cu colegii săi? ___ DA ___ NU

13. A învăța din înfrîngere
   (a) Înfrîngerea vă determină să nu mai încercați?
   ___ DA ___ NU
   (b) Dacă dați greș într-o anumită privință, continuați să încercați? ___ DA ___ NU

(c) O înfrîngere temporară este echivalentă cu eşecul?
___ DA ___ NU
(d) Aţi învăţat ceva dintr-o înfrîngere? ___ DA ___ NU
(e) Ştiţi cum poate fi transformată înfrîngerea într-un activ care vă poate conduce la succes? ___ DA ___ NU

14. O viziune creativă
(a) Vă folosiţi imaginaţia în mod constructiv?
___ DA ___ NU
(b) Luaţi propriile dvs. decizii? ___ DA ___ NU
(c) Un om care nu face decît să respecte instrucţiunile este mai puţin valoros decît cel care vine cu idei noi?
___ DA ___ NU
(d) Sînteţi inventiv? ___ DA ___ NU
(e) Aveţi idei practice legate de munca dvs.?
___ DA ___ NU
(f) Cînd este nevoie, cereţi sfaturi avizate? ___ DA ___ NU

15. Gestionarea timpului şi a banilor
(a) Economisiţi un procent fix din venitul dvs.?
___ DA ___ NU
(b) Cheltuiţi bani fără să vă gîndiţi care va fi sursa dvs. de cîştig în viitor? ___ DA ___ NU
(c) Dormiţi suficient în fiecare noapte? ___ DA ___ NU
(d) Obişnuiţi ca în timpul liber să studiaţi cărţi de dezvoltare personală? ___ DA ___ NU

16. O sănătate de fier
(a) Cunoaşteţi cinci factori esenţiali ai unei sănătăţi de fier? ___ DA ___ NU
(b) Ştiţi ce înseamnă o sănătate de fier? ___ DA ___ NU
(c) Sînteţi conştient de relaţia dintre relaxare şi sănătate?
___ DA ___ NU
(d) Cunoaşteţi cei patru factori necesari pentru a asigura o stare de sănătate bună? ___ DA ___ NU
(e) Cunoaşteţi semnificaţia termenilor „ipohondrie" şi „maladie psihosomatică"? ___ DA ___ NU

17. Folosirea forţei cosmice în modelarea obiceiurilor personale
(a) Aveţi obiceiuri pe care simţiţi că nu le puteţi controla?
___ DA ___ NU

(b) Aţi renunţat de curînd la vreun obicei nedorit?
___ DA ___ NU

(c) V-aţi format de curînd obiceiuri bune? ___ DA ___ NU

Iată cum trebuie să vă evaluaţi răspunsurile. La întrebările următoare, răspunsul corect este NU: 3c, 3d, 4b, 5b, 5c, 5e, 6b, 8a, 8d, 9b, 9d, 10c, 11b, 11c, 12c, 13a, 13c, 14c, 15b, 17a. La toate celelalte întrebări, răspunsul corect este DA. Dacă aţi răspuns la toate întrebările conform celor arătate mai sus, aţi obţinut un punctaj de 300 de puncte. Acesta este punctajul ideal şi foarte puţini oameni reuşesc să-l obţină. Haideţi să vedem care este punctajul dvs.

Numărul de întrebări la care aţi răspuns „Da" în loc de „Nu":

___ x 4 = ___

Dacă aţi răspuns „Nu" la oricare dintre întrebările la care ar fi trebuit să răspundeţi „Da", scădeţi patru puncte pentru fiecare.

Numărul de întrebări la care aţi răspuns „Nu" în loc de „Da":

___ x 4 = ___

Adunaţi cele două subtotaluri şi scădeţi rezultatul din 300. Numărul obţinut este punctajul dvs.

Exemplu:
Numărul de întrebări la care aţi răspuns „Da" în loc de „Nu":
3 x 4 = 12
Numărul de întrebări la care aţi răspuns „Nu" în loc de „Da":
2 x 4 = 8
Numărul total de răspunsuri greşite: 20
Punctajul ideal minus numărul total de răspunsuri greşite: 300 - 20
Punctajul dvs. este de 280 de puncte.

Vedeţi unde vă încadraţi:

300 de puncte	Perfect (foarte rar)
între 275 şi 299 de puncte	Bine (deasupra mediei)
între 200 şi 274 de puncte	Satisfăcător (media)
între 100 şi 199 de puncte	Slab (sub medie)
sub 100 de puncte	Nesatisfăcător

Tocmai ați făcut un pas important pe drumul spre succes și fericire.

Ați încercat să răspundeți la întrebările din *Analiza coeficientului succesului* cu chibzuință și onestitate. Dacă nu, o veți face în viitor. Ceea ce trebuie să rețineți este că aceste rezultate nu sînt finale și imposibil de schimbat. Dacă ați obținut un punctaj ridicat, înseamnă că veți fi capabil să asimilați și să aplicați rapid principiile din această carte. Dacă punctajul dvs. nu a fost atît de bun, nu disperați! Folosiți AMP! *Puteți* dobîndi succese însemnate!

Cînd aveți nevoie de ajutorul unui psiholog pentru a afla ce afacere sau profesie vi se potrivește cel mai bine, deseori vă va cere să completați o sumedenie de teste

Imaginea care reiese din aceste teste vă poate arăta care sînt înclinațiile dvs. personale. Dar psihologul nu consideră că rezultatele testului sînt definitive. Va stabili întotdeauna o întîlnire față-n față, ca să afle ceea ce testele nu pot dezvălui.

El folosește rezultatele testelor și interviul pentru a vă sfătui și a vă evalua progresul.

Și dvs. puteți folosi primul punctaj obținut la chestionar ca pe o metodă de a vă măsura propriul coeficient al succesului, aflat în continuă creștere.

Citiți încă o dată *Succesul și atitudinea*, de la început la sfîrșit. Apoi mai citiți-o o dată. Și încă o dată. Citiți-o cu voce tare împreună cu soțul, soția sau un prieten apropiat și discutați-o punct cu punct. Citiți-o pînă cînd fiecare principiu devine parte integrantă a vieții dvs. și vă motivează toate acțiunile.

Apoi, după ce veți fi aplicat cu sîrguință principiile timp de trei luni, faceți din nou testul. Nu numai că multe dintre răspunsurile greșite vor deveni corecte, dar răspunsurile care au fost corecte de prima dată vor reflecta o mai mare încredere.

Coeficientul succesului vă poate servi însă mai mult decît ca o unitate de măsură. Vă poate arăta acele domenii în care trebuie să munciți din greu pentru a deveni mai bun. De asemenea, poate scoate la iveală domeniile în care aveți aptitudini deosebite.

Viitorul este înaintea dvs. Aveţi puterea de a vă dirija gîndurile şi a vă controla emoţiile. Trebuie doarsă vă descătuşaţi forţa interioară pe care o ascundeţi.

Cum?

Veţi găsi răspunsul în capitolul următor.

Călăuza nr. 20

GÎNDURI PENTRU REFLECŢIE

1. Parcurgeţi de multe ori Analiza coeficientului succesului, pînă cînd vă puteţi spune cu sinceritate: „Acum pot să dau răspunsul potrivit la fiecare întrebare". Fiecare întrebare vă va dirija mintea într-o anumită direcţie, în care veţi determina cu uşurinţă ce puteţi şi ce ar trebui să faceţi.
2. Cu ajutorul întrebărilor potrivite, puteţi să rezolvaţi problemele sau să vă formaţi obiceiuri bune. Notaţi-vă aceste întrebări şi, în timpul alocat gîndirii, străduiţi-vă să găsiţi soluţiile care vă pot aduce rezultatele dorite.

SEMĂNAŢI O FAPTĂ
ŞI VEŢI CULEGE UN OBICEI.
SEMĂNAŢI UN OBICEI
ŞI VEŢI CULEGE UN CARACTER.
SEMĂNAŢI UN CARACTER
ŞI VEŢI CULEGE UN DESTIN.

21

Descoperiți-vă forța interioară

Dvs. sînteți cea mai importantă persoană. „Gîndiți-vă la dvs.: în toată istoria lumii n-a mai existat cineva care să fie exact ca dvs. și nu va exista nici în nemărginirea timpurilor care vor veni."

Dvs. sînteți un rezultat al eredității, al mediului, al corpului, al minții conștiente și subconștiente, la care se adaugă o anumită poziție și direcție în timp și spațiu... și multe altele, inclusiv o serie de forțe cunoscute și necunoscute.

Aveți puterea de a le influența, utiliza sau armoniza pe toate. Și puteți să vă dirijați gîndurile, să vă controlați emoțiile și să vă modelați destinul cu ajutorul AMP.

Pentru că sînteți *o minte* cu *un trup*.

Iar mintea dvs. este alcătuită din două forțe imense, invizibile: conștientul și subconștientul. Una dintre ele este o forță care nu doarme niciodată. Acesta este inconștientul. Cealaltă este o forță care, atunci cînd doarme, n-are nici o putere. Cînd este trează, e nelimitată. Acest uriaș este mintea conștientă. Cînd cele două forțe lucrează în armonie, pot influența, utiliza sau armoniza toate forțele cunoscute și necunoscute.

Ce vă doriți? „Ce vă doriți? Sînt gata să v-ascult, pentru că vă sînt sclav — eu și ceilalți sclavi ai lămpii", a spus duhul.

Treziți forța latentă din dvs.! Este mai puternică decît toate duhurile din lampa lui Aladin! Duhurile sînt ficțiune, dar forța dvs. adormită este reală!

Ce vă doriți? Dragoste? Sănătate? Succes? Prieteni? Bani? O casă? O mașină? Recunoaștere? Liniște sufletească? Curaj? Fericire? Sau poate vreți să faceți din această lume un loc mai

bun? Forța adormită în dvs. are puterea de a vă transforma dorințele în realitate.

Ce vă doriți? Spuneți și veți avea. *Descoperiți-vă forța interioară latentă!* Cum?

Gîndiți. *Gîndiți avînd o atitudine mentală pozitivă.*

La fel ca duhul lămpii lui Aladin, forța adormită trebuie supusă prin magie. Dar dvs aveți această putere magică. Este talismanul dvs., cu simbolurile AMP pe o parte și AMN pe cealaltă. Caracteristicile AMP sînt trăsături pozitive, simbolizate de cuvinte cum sînt: credință, speranță, onestitate și dragoste.

Ați pornit într-o călătorie extraordinară. Rezumatele de la sfîrșitul fiecărui capitol au fost denumite „Călăuze". Motivul este acela că dvs. vă îndreptați către o țintă. Nu stați pe loc. Vă croiți drumul prin ape învolburate și deseori necunoscute. Pentru a ajunge cu bine la capătul călătoriei, aveți nevoie de multe dintre aptitudinile unui navigator. Tot așa cum busola unui vas este afectată de cîmpuri magnetice, ceea ce îl obligă pe pilot să facă anumite manevre pentru a menține nava pe drumul cel bun, și dvs. trebuie să țineți cont de influențele puternice care vă afectează în timp ce navigați prin viață.

Busola trebuie potrivită pentru a oferi indicații corecte, indiferent de variații și deviații. Același lucru e valabil și în viață, unde variațiile sînt influențele din mediul înconjurător. Iar deviațiile sînt atitudinile negative din mintea dvs. conștientă și subconștientă. Trebuie să corectați aceste deviații atunci cînd ele apar. E posibil să vă confruntați cu dezamăgiri, obstacole și pericole. În drumul dvs., s-ar putea să treceți peste stînci și bancuri de nisip ascunse. Dacă sînteți conștient de existența recifurilor de corali și a mareelor, le puteți valorifica. Puteți selecta influența externă a luminii unui far sau a sunetului unei geamanduri pentru a vă orienta către destinație, fără probleme serioase.

Atunci cînd vă stabiliți o rută, trebuie să vă bizuiți pe precizia busolei dvs. A potrivi busola nu este o știință exactă. Navigatorul trebuie să stea de veghe neîncetat. Puteți însă corecta foarte eficient indicațiile unei busole.

Tot așa cum acul magnetic este aliniat cu Polul Nord și Polul Sud al Pământului, atunci cînd busola dvs. este bine potrivită, veți acționa automat în direcția obiectivului dvs., a celui mai înalt ideal. Iar *idealul cel mai înalt al omului este voința lui Dumnezeu.*

Această carte vă va însoți pe drumul spre succes. *Succesul și atitudinea* vă va aduce succes, bunăstare, sănătate fizică, mentală și spirituală și fericire dacă reacționați în mod pozitiv la conținutul ei.

Amintiți-vă ce a spus Andrew Carnegie:

„Orice lucru din viață ce merită dobîndit merită să muncești pentruel!"

Descoperiți forța latentă! În capitolul următor, intitulat „Uluitoarea putere a unei bibliografii", veți descoperi arta de a citi o carte motivațională astfel încît ea să vă ajute să descoperiți forța dvs. interioară latentă.

Călăuza nr. 21

GÎNDURI PENTRU REFLECȚIE

1. Ce vă doriți? Dragoste? Sănătate? Succes? Prieteni? Bani? O casă? O mașină? Recunoaștere? Liniște sufletească? Curaj? Fericire? Sau vreți să faceți din această lume un loc mai bun?
2. Numiți ceea ce vă doriți și vă poate aparține — *cu condiția să* învățați și folosiți principiile din această carte care se pot aplica în cazul dvs.
3. Gîndiți. *Gîndiți avînd o atitudine mentală pozitivă.* Și apoi faceți ce aveți de făcut.
4. Potriviți-vă busola pentru a evita pericolele și a ajunge în siguranță la destinația aleasă.
5. *Idealul cel mai înalt al omului este voința lui Dumnezeu.*
6. Descoperiți forța dvs. interioară latentă!

DESCOPERIȚI-VĂ FORȚA INTERIOARĂ LATENTĂ !

22

Uluitoarea putere a unei bibliografii

Acest capitol este o bibliografie. Iar această bibliografie poate avea puteri uluitoare. În ea se poate ascunde butonul magic care, odată apăsat, va dezlănțui forțele ascunse din dvs. — vastele resurse nefolosite care vă aparțin numai și numai dvs. Iar noi sperăm că va provoca o reacție în lanț, care vă va ajuta să dobîndiți adevăratul succes. Dacă vreți să vă motivați pe dvs. și pe alții, puteți face aceasta cu ajutorul unei cărți.

Folosiți o carte. În *Succesul și atitudinea*, autorii au folosit o tehnică anume, care s-a dovedit extrem de eficientă în scrierile, conferințele și serviciile lor de consultanță. Vă recomandăm cărți de dezvoltare personală care au generat în rîndul cititorilor o reacție pozitivă.

În secolul al XX-lea, America a avut marele noroc de a fi patria unui grup de autori avînd unicul talent de a semăna, prin scrierile lor, semințe ale gîndirii capabile să-i motiveze pe cei ce caută să se autoperfecționeze. Reacția cititorului la asemenea cărți va fi să treacă la acțiune, în sensul dorit.

Îndemnul nostru este să citiți, să studiați, să înțelegeți și să aplicați principiile din cărțile, revistele și articolele motivaționale, de dezvoltare personală. Citiți tot ce puteți despre oameni care și-au clădit cariere de succes în domeniul dvs., pentru a descoperi ce principii au folosit ca să reușească. De asemenea, citiți povestiri despre succesul de care s-au bucurat oamenii din alte domenii și găsiți numitorul comun, principiul pe care l-au aplicat.

Dăruiți și altora din ceea ce aveți mai bun: o carte, un articol sau o poezie care trezește inspirația.

Iată ce a făcut Nate Liebermann. A lucrat multă vreme ca reprezentant al unui producător. Avea o Obsesie Magnifică. De-a lungul anilor, le-a dăruit prietenilor mii de cărți motivaționale. Nate Liebermann a fost cel datorită căruia Emerson și dl Stone au devenit prieteni apropiați, dăruindu-i acestuia din urmă un volum de *Eseuri* ale lui Emerson. De asemenea, el l-a prezentat autorilor cărților *Suggestion and Autosuggestion* (*Sugestie și autosugestie*), *The Law of Psychic Phenomena* (*Legea fenomenelor paranormale*), *Invention and The Unconscious* (*Invențiile și inconștientul*) și multor altora.

A împărtăși cu alții ideile și idealurile este un lucru minunat — le dăruiești și în același timp le păstrezi.

Brownie Wise știa acest lucru. Brownie trebuia să-și asigure existența, pe a ei și a fiului ei, care era bolnav. Salariul ei nu era suficient pentru a-i plăti îngrijirea medicală. Prin urmare, și-a mai luat o slujbă cu jumătate de normă, la Tupperware Home Parties Inc., ca să-și sporească venitul.

Avea nevoie de bani. Cu ajutorul lor, ar fi putut să-i asigure băiatului ei cea mai bună îngrijire medicală. S-ar fi putut muta într-un loc cu o climă mai bună, care să-i permită să-și recapete sănătatea. Brownie Wise s-a rugat pentru ajutor. Și l-a găsit.

A citit o carte motivațională, *De la idee la bani*. A citit-o o dată, apoi încă o dată. De fapt, Brownie a citit cartea de șase ori. Apoi a recunoscut principiile pe care le căuta și s-a întîmplat ceva. A făcut să se întîmple! A descoperit cum putea aplica aceste principii în situația ei, așa că a trecut la acțiune. Nu peste multă vreme, cîștigurile de la Tupperware au depășit 18 000 de dolari pe an. Iar în cîțiva ani, venitul ei s-a ridicat la peste 75 000 de dolari anual. La timpul cuvenit, a devenit vicepreședinte și director general al companiei. Brownie Wise s-a bucurat de distincția de a fi recunoscută drept una dintre cele mai deosebite femei director de vînzări din Statele Unite. Și-a continuat cariera de succes și în cele din urmă a ajuns președinta corporației Viviane Woodard Cosmetics.

Succesul extraordinar al acestei femei de afaceri a început cu o carte și a continuat cu o carte. Mare parte din realizările ei se datorează felului în care i-a motivat pe oamenii din

echipa ei. Le-a împărtășit cele învățate din *De la idee la bani*. Brownie Wise a cumpărat exemplare din această carte pentru reprezentanții ei de vînzări. Aceștia au fost îndemnați să citească *De la idee la bani* de tot atîtea ori ca și ea și să aplice principiile în propria lor viață.

Povestea lui Lee S. Mytinger și a dr. William S. Casselberry este un alt exemplu al valorii pe care o au cărțile motivaționale în dobîndirea succesului. Acești bărbați au oferit darurile naturii la nenumărați bărbați, femei și copii prin vînzarea produselor „Nutrilite", suplimente alimentare conținînd vitamine și minerale. Vînzările lor au însumat anual multe milioane de dolari.

Mytinger și Casselberry au citit *De la idee la bani*. Au asimilat cele citite și au trecut la acțiune. O parte din succesul lor s-a datorat capacității de a-i motiva pe distribuitorii lor cu vitamine mentale și spirituale. Pentru asta au folosit aceeași carte care îi inspirase și pe ei. Fiecare nou angajat participa la un curs motivațional, unde învăța principiile fundamentale ale succesului. Au distribuit mii de cărți de dezvoltare personală, pentru că știau ce efecte uimitoare pot avea acestea asupra productivității și succesului reprezentanților de vînzări.

W. Clement Stone folosește pe scară largă în organizația lui literatura motivațională. Firma lui cumpără mii de cărți, ce le sînt distribuite angajaților, acționarilor și reprezentanților. Succesul și dezvoltarea firmei sale sînt fenomenale — și nu este o pură întîmplare.

Cum se citește o carte. A citi o carte de dezvoltare personală este o adevărată artă. Cînd citiți, concentrați-vă. Citiți ca și cum autorul ar fi un prieten apropiat și ar scrie numai pentru dvs.

Amintiți-vă că Abraham Lincoln, atunci cînd citea, își făcea timp să reflecteze, pentru a asimila principiile și a le aplica în viața lui. Ar fi înțelept din partea dvs. să-i urmați exemplul.

Înainte de a citi o carte de dezvoltare personală, staibliți ce anume căutați. Dacă știți ce căutați, aveți mai multe șanse să găsiți decît dacă nu aveți un scop anume. Dacă vreți cu adevărat să recunoașteți, să asimilați și să aplicați principiile succesului aflate între coperțile unei cărți motivaționale, aveți de muncit. O carte de dezvoltare personală nu poate fi citită în

grabă, ca un roman polițist. Mortimer J. Adler, în *How to Read a Book* (*Cum se citește o carte*), îl îndeamnă pe cititor să respecte un anumit model. Iată modelul ideal:

Pasul A. *Parcurgeți conținutul general.* Aceasta este prima lectură. Trebuie să fie o lectură rapidă, pentru a capta fluxul de gîndire cuprins în carte. Dar nu uitați să subliniați cuvintele și frazele importante. Faceți adnotări pe margini și notați pe scurt ideile care vă vin în minte în timp ce citiți. Firește, faceți asta doar cu cărțile care vă aparțin. Dar datorită adnotărilor și marcajelor, valoarea cărții va crește pentru dvs.

Pasul B. *Concentrați-vă asupra detaliilor.* A doua lectură vă ajută să asimilați anumite detalii. Trebuie să fiți foarte atent, ca să vedeți dacă înțelegeți și asimilați într-adevăr ideile noi prezentate în carte.

Pasul C. *Citiți pentru viitor.* A treia parcurgere a textului reprezintă mai mult un efort de memorare decît o lectură propriu-zisă. Memorați efectiv acele pasaje care au pentru dvs. o semnificație deosebită. Găsiți moduri de a aborda problemele cu care vă confruntați în prezent. Testați idei noi; încercați-le; renunțați la ceea ce este inutil și aveți grijă ca lucrurile utile să lase o amprentă de neșters în obiceiurile dvs.

Pasul D. *Citiți mai tîrziu, ca să vă împrospătați memoria și să reaprindeți flacăra inspirației.* Există o poveste celebră despre un vînzător care stătea în fața unui director de vînzări și spunea: „Ține-mi din nou discursul acela despre vînzări, pentru că mă simt cam descurajat." Fiecare dintre noi se poate simți descurajat. În asemenea momente, trebuie să recitim cea mai bună dintre cărțile noastre ca să reaprindem flacăra inspirației pe care am simțit-o la început.

În continuare, vom prezenta o listă de cărți motivaționale și de dezvoltare personală care vă pot motiva să treceți la acțiune. Fiecare dintre ele conține comori ascunse pe care le puteți descoperi singur

Dar înainte de a parcurge lista și a încheia astfel prima lectură a acestei cărți, permiteți-ne să vă reamintim: *dăruiți și altora din ceea ce aveți mai bun și descoperiți forța dvs. interioară la-*

tentă. Atunci această carte nu va fi un sfîrşit, ci începutul unei noi ere din viaţa dvs.

Încheierea e la alegerea dvs.

BIBLIA

Să umblăm cuviincios, ca ziua: nu în ospeţe şi beţii, nu în desfrînări şi fapte de ruşine, nu în ceartă şi în pizmă. Ci îmbrăcaţi-vă în Domnul Iisus Hristos şi grija de trup să nu o faceţi spre pofte. (*Romani* 13, 13-14)

Omul este aşa cum gîndeşte în inima lui. (*Pilde* 23:7)

De poţi crede, toate sînt cu putinţă celui ce crede. (*Marcu* 9, 23)

Cred, Doamne! Ajută necredinţei mele. (*Marcu* 9, 24)

După credinţa voastră fie vouă. (*Matei* 9, 29)

Aşa şi cu credinţa: dacă nu are fapte, e moartă în ea însăşi. (*Iacov* 2, 15)

Toate cîte cereţi rugîndu-vă, să credeţi că le-aţi primit şi le veţi avea. (*Marcu* 11, 24)

Dacă Dumnezeu e pentru noi, cine este împotriva noastră? (*Romani* 8, 31)

Cereţi şi vi se va da; căutaţi şi veţi afla; bateţi şi vi se va deschide. (*Matei* 7, 7)

Gol am fost şi M-aţi îmbrăcat; bolnav am fost şi M-aţi cercetat; în temniţă am fost şi aţi venit la Mine. (*Matei* 25, 36)

Mergeţi în toată lumea. (*Marcu* 16, 15)

Căci nu fac binele pe care îl voiesc, ci răul pe care nu-l voiesc, pe acela îl săvîrşesc. (*Romani* 7, 19)

Pentru că ceea ce fac nu ştiu; căci nu săvîrşesc ceea ce voiesc, ci fac ceea ce urăsc. (*Romani* 7, 15)

Argint şi aur nu am; dar ce am, aceea îţi dau. (*Fapte* 3, 6)

Iubirea de arginteste rădăcina tuturor relelor. (*I Timotei* 6, 10)

Să nu furi! (*Ieşirea* 20, 15)

*CĂRŢI PE CARE LE RECOMANDĂM CITITORILOR**

Dale Carnegie	Secretele succesului
Napoleon Hill	De la idee la bani
David J. Schwartz	Puterea magică a gîndului
John Chaffee	O călăuză sigură
Walter Anderson	Curs practic de încredere
Maxwell Maltz	Psihocibernetica
Norman Vincent Peale	Forţa gîndirii pozitive
Steven K. Scott	Paşi simpli către vise imposibile
Les Giblin	Arta dezvoltării relaţiilor interumane
Henriette Anne Klauser	Notează şi acţionează
William Glasser	Cum să alegem fericirea
Zig Ziglar	Putem creşte copii buni într-o lume negativă!
Dale Carnegie	Lasă grijile, începe să trăieşti
Alan Loy McGinnis	Importanţa prieteniei
Gary Chapman	Cele cinci limbaje ale iubirii
Zig Ziglar	Dincolo de vîrf
Robert T. Kiyosaki	Tată bogat, tată sărac
Dale Carnegie	Cum să vorbim în public
Glenn Van Ekeren	Drumuri spre fericire
Spencer Johnson	Cine mi-a luat Caşcavalul?
Allan Pease	Întrebările sînt, de fapt, răspunsuri
Og Mandino	Al doisprezecelea înger
Og Mandino	Cel mai vestit vînzător din lume
Burke Hedges	Afirmă-te sub propria firmă
Norman Vincent Peale	Spune „pot" şi vei putea

* Întrucît lucrările recomandate de autor nu se află la îndemînacititorilor români, vă recomandăm titlurile din colecţia „Cărţi-Cheie", apărută la ed Curtea Veche, Bucureşti. Aceasta este o colecţie de literatură motivaţională, de dezvoltare personală. Scopul ei se suprapune pesteacela al bibliografiei recomandate de autori. De altfel, unele din titlurile recomandate de N. Hill şi W. Clement Stone sînt cuprinse în colecţia amintită. (*N. red.*)

K. Blanchard, S. Johnson	Manager la Minut
Daniel Goleman	Inteligenţa emoţională
John C. Maxwell	Cum să devii popular
M. Scott Peck	Drumul către tine însuţi
Jinny S. Ditzler	Cel mai bun an
Og Mandino	Alegerea
Zig Ziglar	Motive pentru a zîmbi
Spencer Johnson	DA sau NU
J. Maxwell	Realizează-te pe deplin
BillQuain	10 reguli de încălcat, 10 reguli de urmat
Jacques Salomé	Dacă m-aş asculta, m-aş înţelege
Dale Carnegie	Liderul poţi fi tu
Ron Hoff	Regulile unei prezentări de succes
S. C. Lundin	Fish! Trăieşte-ţi piaţa!
Marian Stan	E rîndul tău
Michael Beer	Bucuria de a învinge
Robert T. Kiyosaki	Copil bogat, copil isteţ
Scott W. Ventrella	Forţa gîndirii pozitive în afaceri
Deepak Chopra	Calea magului
Norman Vincent Peale	Forţa entuziasmului
Anthony Robbins	Descoperă forţa din tine
Roger Dawson	Start spre eficienţă
Napoleon Hill	Puterea de convingere
Jacques Salomé	Curajul de a fi tu însuţi
Bill Quain	com.erţ

Călăuza nr. 22

GÎNDURI PENTRU REFLECŢIE

1 La fel ca Brownie Wise, Mytinger şi Casselberry, W. Clement Stone şi mulţi alţi conducători ai unor organizaţii de vînzări care se bucură de succes, vă puteţi motiva pe dvs. înşivă şi pe alţii cu ajutorul cărţilor de dezvoltare persona-

lă — cărți a căror valoare poate fi evaluată după rezultatele pe care le obține cititorul.

2. Brownie Wise a trebuit să citească de șase ori *De la idee la bani* pentru a recunoaște principiile care-i puteau fi de folos. Apoi s-a întîmplat ceva. Din voința ei. Dezvoltați-vă puterea mentală studiind *Succesul și atitudinea* atît de des cît e nevoie, pentru a înțelege cum puteți atinge orice scop care nu încalcă legile lui Dumnezeu sau drepturile semenilor dvs.

3. Cînd citiți o carte din domeniul dezvoltării personale:
   (a) Concentrați-vă
   (b) Citiți-o ca și cum autorul ei ar fi un prieten apropiat și ar fi scris-o numai pentru dvs.
   (c) Gîndiți-vă la ceea ce căutați.
   (d) Treceți la acțiune — puneți în aplicare principiile recomandate.

4. Evaluați cartea *Succesul și atitudinea* prin ceea ce gîndiți și ceea ce faceți pentru a deveni un om mai bun, pentru a transforma această lume într-un loc mai bun, pentru dvs. și pentru ceilalți

5. Sînteți un om mai bun și această lume va fi o lume mai bună pentru că ați citit *Succesul și atitudinea*. Nu-i așa?

SUCCESUL PRINTR-O AMP
— DACĂ VREȚI CU ADEVĂRAT, ESTE POSIBIL!
NU-I AȘA?

Cuprins

PARTEA ÎNTÎI

Unde începe calea spre reuşită

1. Faceţi cunoştinţă cu cea mai importantă persoană 17
2. Puteţi schimba lumea în care trăiţi 32
3. Înlăturaţi pînzele de păianjen din gîndirea dvs. 48
4. Veţi îndrăzni să exploraţi puterile minţii dvs.? 64
5. ...Şi ceva în plus 79

PARTEA A DOUA

Cinci bombe mentale pentru a ataca succesul

6. Aveţi o problemă? E bine! 95
7. Învăţaţi să vedeţi 109
8. Secretul punerii în practică 122
9. Cum să vă motivaţi 134
10. Cum să-i motivăm pe ceilalţi 145

PARTEA A TREIA

Cheia cetăţii bogăţiei

11. Există o scurtătură către cetatea bogăţiei? 163
12. Atrageţi bogăţia, nu o respingeţi 165
13. Dacă nu aveţi bani, folosiţi BA! 178
14. Cum să găsiţi satisfacţie în slujba dvs. 196
15. Obsesia magnifică 207

PARTEA A PATRA

Pregătiţi-vă să reuşiţi!

16. Cum să vă sporiţi energia 227
17. Vă puteţi bucura de sănătate şi de o viaţă lungă 236

18. Puteți atrage fericirea? 252
19. Înlăturați sentimentele de vinovăție 265

PARTEA A CINCEA

Treceți la acțiune!

Neglijența 279
20. A sosit momentul să vă testați coeficientul succesului 280
21. Descoperiți-vă forța interioară 289
22. Uluitoarea putere a unei bibliografii 292

La vîrsta de 20 de ani, Napoleon Hill acceptă provocarea vieții lui: să-și dedice cariera descoperirii principiilor care au condus la succes oamenii de glorie ai Americii, să le explice și să le facă accesibile marelui public. Rezultatul acestei munci a fost cartea *De la idee la bani*, manualul succesului.

Clement Stone, unul dintre oamenii care au cunoscut gloria și reușita ca urmare a acestei cărți, l-a readus pe Napoleon Hill la masa de lucru pentru a explica care este mobilul mecanismului interior al omului în drumul către împlinire: *atitudinea mentală*.

Conștientizarea acestei mișcări interioare care ne influențează deciziile de zi cu zi este primul pas în drumul de la *nimeni* în proprii ochi, la *cineva* în ochii tuturor. Precum toate celelalte emoții, procese de gîndire sau reacții, și atitudinea mentală este supusă controlului conștient, dacă avem instrumentele necesare.

Numeroasele exemple din carte vor demonstra acest lucru. O atitudine pozitivă vă va conduce întotdeauna pe drumul cel bun al soluțiilor potrivite și al unei vieți pline de satisfacție.

ISBN 973-8356-70-9

colecț
cărț
chei

39. Ron Hoff
Regulile unei prezen
de succes

40. S.C. Lundin, H.
J. Christensen
Fish! Trăiește-ți pla

41. Marian Stan
E rîndul tău

42. Michael Beer
Bucuria de a învinge

43. Robert T. Kiyos
Copil bogat, copil

44. Scott W. Ventre
Forța gîndirii pozitiv
în afaceri

45. Deepak Chopra
Calea magului. Des
libertatea spirituală

46. Norman Vincent
Forța entuziasmului

47-48. Anthony Robb
Descoperă forța din
(volumele 1 și 2)

49. Roger Dawson
Start spre eficiență

50. Napoleon Hill
Puterea de convinge

51. Maxwell Maltz
Magia imaginii pers

52. Jacques Salomé
Curajul de a fi tu în

53. Bill Quain
com.erț

54. Bobbe Sommer
Psihocibernetica 20

55. R. H. Conwell,
W. G. Jordan, J. All
Clasici ai literaturii
motivaționale